

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

О. А. Шекшуєв

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни

ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

*(для студентів 2 курсу денної форми навчання
напряму підготовки 6.170202 «Охорона праці»)*

Харків
ХНАМГ
2012

Шекшуєв О. А. Конспект лекцій з дисципліни «Основи економічної теорії» (для студентів 2 курсу денної форми навчання напряму підготовки 6.170202 «Охорона праці») / О. А. Шекшуєв; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 88 с.

Автор: О. А. Шекшуєв

Рецензент: к.е.н., доц. І. А. Островський

Рекомендовано кафедрою економічної теорії,
протокол № 8 від 30.03.2012 р.

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Змістовий модуль (ЗМ) 1.1. Економічний розвиток: рушійні сили, фактори та ступені.....	5
1.1.1 Вступ до економічної теорії.....	5
1.1.2 Власність як економічна категорія.....	8
1.1.3 Економічна система: сутність та характеристика основних типів.....	9
1.1.4 Процес виробництва, його фактори та ефективність.....	19
1.1.5 Економічні потреби та економічні інтереси, їх взаємозв'язок.....	22
1.1.6 Основи економіки природокористування.....	24
Змістовий модуль (ЗМ) 1.2. Мікроекономічний аспект економічного розвитку.....	26
1.2.1 Попит та пропозиція як характеристики ринку.....	26
1.2.2 Теорія споживчого вибору.....	33
1.2.3 Теорія фірми та ринкова пропозиція.....	38
1.2.4 Теорія ринкових структур.....	47
1.2.5 Мікроекономіка суспільного сектору.....	51
Змістовий модуль (ЗМ) 1.3. Теоретичні основи макроекономіки.....	55
1.3.1 Макроекономічний рівень господарювання. Національне рахівництво.....	55
1.3.2 Макроекономічна нестабільність: безробіття та інфляція.....	59
1.3.3 Макроекономічний аналіз: сукупний попит та сукупна пропозиція.....	64
1.3.4 Економічні функції держави.....	72
1.3.5 Зовнішньоекономічні зв'язки	77
Список джерел.....	86

ВСТУП

Розвиток і удосконалення системи підготовки фахівців посилює інтерес до економічних знань. Потреба у ґрунтовних економічних знаннях у висококваліфікованих спеціалістів наразі є дуже актуальною. Економічне становище сьогодні змінюється надто швидко в умовах невизначеності, підвищеного ризику. Отже, нам постійно доводиться розв'язувати економічні завдання, що мають непересічне значення для добробуту й соціального самопочуття.

Економічна наука вивчає питання, які стосуються усіх нас, без винятку. Вона стосується надзвичайно важливої сфери життя – господарської діяльності людей, де відбувається виробництво, розподіл, обмін і споживання життєвих благ, багатства за умов обмежених ресурсів. Економічна поведінка людей – суттєва характеристика реалізації людської особистості, умова, основа всіх інших аспектів життя окремої людини та суспільства в цілому.

Від часу появи економіки як самостійної галузі знань її визначення пройшло істотну еволюцію.

Економічна теорія як наука безперервно розвивається, постійно розширює поле своїх інтересів, проникаючи в інші галузі: соціальні, гуманітарні, політичні науки, адже в суспільстві все пов'язане, економічна діяльність не може відокремлюватися від політики і проблем, що її супроводжують.

Перехід від індустріального до духовно-інформаційного суспільства, трансформація моделей економічного розвитку під впливом глобалізації економіки, інтелектуалізація та індивідуалізація праці, неухильна дематеріалізація виробництва й перетворення людського капіталу на домінанту економічного розвитку, безпрецедентні динамічні перехідні процеси породжують принципово нові проблеми, які виходять за межі традиційних уявлень економічної теорії. Економічні знання – обов'язкова умова виховання студентів як громадян з активною життєвою позицією.

Ці тексти лекцій покликані допомогти студентам молодших курсів сформуванню ґрунтовні знання про економічну систему суспільства, закони її функціонування та розвитку, щоби розуміти чинники зародження, утвердження, напрями розвитку сучасних соціально-економічних систем, їхню спроможність задовольняти потреби людей. Крім того, вони є суттєвою допомогою для підготовки до семінарських занять, самостійної роботи, виконання завдань поточно-модульного та підсумкового контролю.

Перелік запропонованих тем відповідає вимогам освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів за напрямом 6.170202 – «Охорона праці». Із точки зору кредитно-модульної організації навчального процесу всі 15 тем об'єднані в 3 змістові модулі (далі ЗМ):

ЗМ 1.1. Економічний розвиток: рушійні сили, фактори та ступені

ЗМ 1.2. Мікроекономічний аспект економічного розвитку

ЗМ 1.3. Теоретичні основи макроекономіки.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ (ЗМ) 1.1.

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: РУШІЙНІ СИЛИ, ФАКТОРИ ТА СТУПЕНІ

Тема 1.1.1 Вступ до економічної теорії

- I. Предмет і функції економічної теорії.
- II. Основні методи пізнання соціально-економічних процесів.

I. Будь-яка наука має предмет свого дослідження.

Предметом економічної теорії є виробничі відносини в їхній взаємодії з продуктивними силами, а також політичними, ідеологічними, соціальними інститутами суспільства.

Історично визначали предмет науки наступним чином:

1. А. Сміт уважав предметом природу, причини багатства і шляхи його збільшення.

2. Видатний український економіст М. Туган-Барановський вважав політекономію наукою про суспільні відносини людей у межах їхньої господарської діяльності, яка удосконалюється в середовищі історично вільного світового господарства.

За традицією підручників “Економікс” предметом науки є вивчення раціонального господарювання в умовах обмежених ресурсів із метою досягнення максимальної ефективності виробництва.

Об’єктом дослідження науки є економіка в цілому, на всіх рівнях:

- мікрорівень із особливостями діяльності окремих споживачів і виробників, продавців і покупців;
- макрорівень зі специфікою функціонування господарства країни в цілому;
- мегарівень із оцінкою діяльності в межах світового господарства й міжнародних економічних зв’язків;
- мезорівень із вивченням міжгалузевих зв’язків;
- метарівень із вивченням міжрегіональних відносин.

Уперше термін “економіка” ввів Ксенофонт у III ст. до н.е. У перекладі з грецької “економіка” означає мистецтво ведення домашнього господарства (“ойкос” – дім, “номос” – учення). Аристотель розрізняв економіку і хрематистику. Перша пов’язана із задоволенням потреб людей, друга – з накопиченням грошей.

Термін “політична економія” вперше використав французький учений-меркантиліст Антуан де Монкретьєн у 1615 році у своїй книзі “Трактат політичної економії”.

Економічна теорія аналізує також економічні закони й категорії.

Економічні закони – об’єктивні, стійкі причинно-наслідкові зв’язки в межах виробничих відносин. Визначають всезагальні, загальні та специфічні (спеціальні) закони.

Всезагальні закони описують взаємодію продуктивних сил і виробничих відносин протягом усієї історії людства. Наприклад, йдеться про закони економії часу, підвищення потреб.

Загальні закони відображають взаємозв'язки організаційно-економічних відносин і продуктивних сил протягом довготривалих періодів історії, наприклад закони товарного виробництва: закон попиту, закон вартості й ін.

Специфічні (спеціальні) закони аналізують особливості розвитку виключно виробничих відносин на вузьких відрізках історичного розвитку.

Економічні категорії – найбільш абстрактні, загальні поняття, що відображають принципові умови економічного життя суспільства (наприклад, товар, гроші, розподіл, багатство та ін).

Політична економія виконує наступні основні функції:

- 1) теоретико-пізнавальна, або методологічна;
- 2) практична, або рекомендаційна;
- 3) виховна, або ідеологічна.

Визначають також позитивну й нормативну науку.

Позитивна наука аналізує наявні факти та процеси економічної дійсності (те, що є).

Нормативна наука надає рекомендації щодо подальшої практичної діяльності на підставі узагальнень позитивної науки.

II. Кожна наука спирається на сукупність інструментів вивчення свого предмета, або на систему методів пізнання. Економічна теорія має також власний інструментарій досліджень, або методологію.

Узагалі *методологія* – це вчення про методи наукового пізнання сутності явищ предмета науки. У перекладі з грецької “метод” – шлях до чого-небудь.

Економічна теорія користується двома групами методів досліджень:

- загальнонаукові;
- спеціальні.

Загальнонаукові методи містять наступні складники:

1. Структурно-функційний аналіз, що передбачає розгляд явища як складної системи з обов'язковим розглядом функцій елементів. Зазначені функції об'єднуються такими групами взаємозв'язків:

- *координаційні*, пов'язані з узгодженістю структурних елементів системи;
- *субординаційні*, що підкреслюють ранжування елементів за пріоритетністю;
- *генетичні*, що аналізують історію розвитку зв'язків.

2. Поєднання кількісного і якісного аналізів із використанням математичного моделювання соціально-економічних процесів.

3. Метод наукової абстракції з виділенням істотних рис явищ з одночасним випускненням розгляду другорядних процесів. Істотні, глибинні характеристики є науковими абстракціями, які не існують у чистому вигляді, але дозволяють описати сутність явищ із подальшим доповненням новими формами. Найбільш характерним є дослідження ідеального газу у фізиці.

4. Аналіз і синтез, що поєднують початкове членування явища на окремі частини з подальшим розглядом кожної з них і складанням різних елементів у цілісну систему.

5. Індукція та дедукція, які обирають протилежні підходи до взаємодій часткового та загального. Індуктивний метод дозволяє робити загальні висновки після знаходження закономірностей рис часткового. Дедуктивний підхід спочатку надає загальний алгоритм, а часткові висновки – тільки окремі випадки вихідного положення.

6. Поєднання логічного й історичного.

Спеціальні методи в політичній економії містять наступні основні форми:

1. Економічний експеримент.

2. Використання статистичних, або економетричних інструментів.

3. Використання вихідних принципів поведінки економічних суб'єктів:

– кожний веде себе раціонально, наприклад мріє про максимізацію доходів за мінімізацією витрат;

– принцип “при інших рівних умовах”, коли взаємодія двох параметрів розглядаються в динаміці при незмінності інших величин; наприклад, висновок про зворотний зв'язок динаміки цін на товар і величини попиту справедливий за умови постійності інших чинників попиту.

4. Паралельне використання словесного (вербального), графічного й аналітичного методів аналізу економічних процесів. При цьому ми отримуємо однакові висновки.

Розглянемо наступний приклад. Співвідношення цін на товар і величини пропозиції на нього дано у вигляді таблиці:

Ціна товару, грн	Пропозиція товару, шт.
10	10
11	12
12	14
13	16

Дані таблиці дозволяють дійти наступних висновків:

1. Прямий зв'язок динаміки цін і величини пропозиції товару. Зростання цін із 10 до 13 грн, веде до зростання величини пропозиції з 10 до 16 шт.

2. Маємо лінійну залежність величини пропозиції від ціни, коли постійний приріст ціни на 1 грн призводить до постійного приросту величини пропозиції на 2 шт.

3. Зміна ціни на 1 грн обумовлює зміну величини пропозиції на 2 шт. в одному напрямку.

Таким чином, ми зробили словесний (вербальний) аналіз даних таблиці.

Аналогічні висновки можливі при побудові графіка, коли вісі координат належать ціні (ордината) і величині пропозиції (абсциса). Кожна пара значень дає точку. Поєднання точок дозволяє отримати пряму з наступними рисами:

1. Висхідний характер підкреслює прямий зв'язок ціни й величини пропозиції.

2. Факт побудови прямої свідчить про лінійну залежність параметрів.

3. Зміна ординати на 1 одиницю обумовлює зміну відповідної абсциси на 2 одиниці.

Наприкінці запис рівняння залежності параметрів, що вивчаються, також дає змогу дійти знайомих висновків. Використовуючи формули, які дає математика, отримуємо наступне рівняння:

$$П = 2Ц - 10,$$

де П – величина пропозиції товару;

Ц – ціна товару.

Підіб'ємо підсумки.

1. Позитивний кутовий коефіцієнт відображає прямий зв'язок величин.

2. Ми маємо рівняння прямої.

3. Цифра 2 підкреслює двократну зміну величини пропозиції при зміні ціни на одиницю.

Отже, визначення предмета, функцій політичної економії та методів соціально-економічного аналізу дає змогу в подальшому під час вивчення дисципліни якісно і кількісно охарактеризувати складні явища в економіці.

Тема 1.1.2 Власність як економічна категорія

I. Сутність і особливості категорії «власність».

II. Типи, форми й генезис відносин власності.

I. Соціально-економічним стрижнем будь-якої економічної системи є відносини власності.

Власність – історично певний спосіб привласнення чинників, результатів виробництва і додаткового продукту.

Юридичний аспект власності відображається в реалізації прав власності на майно та інші господарські активи. Ключовими категоріями з точки зору прав власності є:

- користування як процес виробничої експлуатації об'єкта;
- володіння як фактичне панування над об'єктом;
- розпорядження як право прийняття управлінських рішень;
- відчуження з утратою прав власника;
- траст як делегування прав власності іншій особі.

II. Відзначимо основні типи й форми власності:

- *приватна* (індивідуальна, сімейна з використанням найманої праці або без зазначеного використання);
- *державна* (загальнодержавна, місцева (комунальна, муніципальна));
- *колективна* (кооперативна, часткова (пайова), корпоративна (акціонерна), суспільних організацій, асоціацій та ін.);
- *змішана* за участі представників не менше двох зазначених типів, зокрема спільна за участі іноземних учасників.

Економічний розвиток людства постійно пов'язаний із процесами зміни типів і форм власності. Принциповими є наступні категорії:

- *роздержавлення* як комплекс заходів, спрямованих на подолання державного монополізму;
- *приватизація* як форма роздержавлення з відчуженням колишнього об'єкта державної власності на користь недержавної особи;
- *націоналізація* як процес, протилежний приватизації;
- *денаціоналізація (реприватизація)* як процес переходу до приватної власності на об'єкти, що були націоналізовані раніше.

Слід відзначити історичний аспект існування відносин власності. Кожній цивілізації відповідав пануючий об'єкт привласнення.

Аграрна цивілізація спиралася на земельну власність і сільське господарство як головну галузь. Але в межах зазначеної системи виділяють географічно-локальні форми: античну, азійську та германську цивілізації.

Індустріальна цивілізація характеризується домінуванням як головного об'єкта власності засобів і умов праці.

Постіндустріальна форма цивілізації – переважанням власника інформації.

Тема 1.1.3 Економічна система: сутність і характеристика основних типів

I. Сутність і класифікація економічних систем.

II. Характеристика натуральної й товарної систем господарювання.

III. Сутність, еволюція, функції й типи грошей. Закони грошового обігу.

I. Економічна система – це об'єктивна єдність явищ і процесів економічного життя, тобто сукупність видів економічної діяльності людей у процесі їхньої взаємодії, спрямованих на виробництво, розподіл, обмін і споживання товарів і послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети суспільства.

Розвиток економічних систем оцінюється за наступними основними критеріями:

- форми й типи власності як стрижень соціально-економічних відносин (формаційний підхід);
- ступінь розвитку цивілізації (загальноцивілізаційний підхід);
- спосіб управління та координації економічної діяльності (централізоване й децентралізоване господарство).

За формаційним підходом, обґрунтованим ще К. Марксом, виділяють первіснообщинну, рабовласницьку, феодальну, капіталістичну та комуністичну системи (формації). Суспільно-економічна формація – це історична сукупність виробничих відносин, продуктивних сил (у єдності базису) і різних форм суспільної свідомості (надбудови).

Продуктивні сили складаються з двох елементів: робочої сили й засобів виробництва.

Робоча сила – особистий чинник виробництва як здатність людини діяти у матеріальній і духовній сферах.

Засоби виробництва – уречевлений чинник виробничої діяльності як сукупність предметів, засобів і умов праці.

Предмети праці – об’єкти впливу людини при виробничій діяльності, зокрема корисні копалини продукти попередньої переробки (сировина, напівфабрикати).

Умови праці – об’єкти зовнішнього (для безпосереднього виробничого процесу) середовища, що є необхідним складником нормальної діяльності (будівлі, споруди, засоби безпеки та ін.).

Засоби праці – «провідники» людського впливу на предмет праці (устаткування, інструменти, ЕОМ та ін.). Особливе місце в зазначених засобах посідають знання в широкому розумінні, включаючи інформацію.

Структуру продуктивних сил слід розглядати за сферами, галузями, територіями і т.ін. Зазначену структурування здійснює поділ праці – процес співіснування різних видів конкретної праці, який об’єднує диференціацію та інтеграцію трудових функцій.

Розрізняють наступні основні форми суспільного поділу праці:

- загальний із визначенням принципово важливих сфер виробничої діяльності, наприклад військова та цивільна;
- частковий із зазначенням більш дрібних підгалузей, наприклад у промисловості виділяють харчову, а докладніше – цукрову галузь;
- одиничний із виконанням окремої технологічної операції або здійсненням внутрішньофірмового постачання продукту виробництва;
- кваліфікаційний;
- територіальний.

У. Петті довів у своїх роботах, що трудовий поділ був головним чинником зростання населення Лондона. А. Сміт у своїй відомій книзі “Дослідження про природу і причину багатства народів” (1776 р.) на прикладі виробництва шпильок наочно проілюстрував революційне зростання продуктивності праці в мануфактурі порівняно з ремісничим індивідуальним виробництвом.

З точки зору історії традиційно виділяють наступні етапи розвитку поділу праці:

- перший поділ пов’язаний з відокремленням тваринництва від рослинництва;
- другий поділ спирається на виникнення ремісництва;
- третій поділ характеризується відокремленням торгівлі й (діяльністю купецтва) і лихварства.

Сучасний етап розвитку суспільного поділу праці пов’язують із втіленням інновацій та використанням новітніх технологій, що відповідають даному етапу НТР.

Визначимо головні організаційно-економічні форми зазначеного поділу:

- 1) спеціалізація із зростанням кількості відокремлених виробників з наступними основними формами:
 - поштучна або подетальна;

- предметна;
- технологічна або поопераційна,
- 2) кооперування як система взаємовідносин відокремлених спеціалізованих учасників;
- 3) комбінування як форма раціонального сполучення видів діяльності в межах окремих складних виробництв;
- 4) концентрація як процес збільшення масштабів виробництва за рахунок внутрішнього нагромадження капіталу;
- 5) централізація як процес збільшення масштабів за рахунок об'єднання раніше незалежних капіталів;
- 6) диверсифікація як поширення видів діяльності або асортименту продукції з метою подолання однобічності у виробництві й збуті.

Виробничі відносини являють собою сукупність відносин людей у сферах безпосереднього виробництва, розподілу, обміну і споживання. При цьому розрізняють організаційно-економічні й соціально-економічні відносини. Організаційно-економічні відносини характеризують систему зв'язків між людиною і виробничим процесом (поділ праці, організація й оплата праці, грошовий обіг та ін.).

Соціально-економічні відносини описують відносини людини й людини при здійсненні господарської діяльності. Йдеться про відносини власності, розподілу доходів і багатства в цілому, відтворення суспільного виробництва. Визначальною формою соціально-економічних відносин є власність.

За загальноцивілізаційним підходом, історію людства підрозділяють за класифікацією американського етнографа Л. Моргана на три основні етапи:

- дикість;
- варварство;
- цивілізованість.

Перші два етапи спираються на перевагу збиральництва готових продуктів природи. Характерна ознака цивілізованості – перехід від збиральництва до переробних суспільно-виробничих технологій.

Таким чином, цивілізованість можна визначити як такий етап розвитку людства, коли поєднуються три основні риси людського буття:

- певний спосіб діяльності у вигляді праці;
- наявність переробних технологій;
- відповідний рівень матеріальної та духовної культури, яка передається від попередніх до наступних поколінь людей.

Різноманітність прояву цивілізаційних ознак можна угрупувати за горизонтальним і вертикальним аспектами.

Горизонтальний аспект являє собою одночасне існування особливих локальних цивілізацій окремих країн або територій, наприклад давньокитайська, давньогрецька, давньоримська та ін. Таким чином підкреслюється географічна специфіка розвитку, що зберігається протягом усієї історії.

Вертикальний аспект узагальнює еволюцію суспільства в цілому протягом історичного розвитку і дозволяє визначити наступні етапи соціально-економічного прогресу:

- аграрна цивілізація на підставі так званої неолітичної революції з пануванням сільського господарства як головної галузі суспільного виробництва (від VIII тис. до нашої ери до межі ст.);
- індустріальна цивілізація на підставі промислового перевороту (від межі XVIII-XIX століть до нашого часу);
- постіндустріальна, або інформаційна цивілізація, яка бурхливо розвивається в надрах індустріального суспільства з початком нового етапу НТР.

Визначимо головні риси постіндустріального етапу:

1. Перехід до переважно нових технологій на підставі інформаційних технологій.
 2. Якісно нова роль людини як джерела і мети суспільного виробництва.
 3. Глобалізація та широка інтеграція соціально-економічного життя.
- З точки зору координації господарської діяльності визначають такі типи систем:
- традиційні (патріархальні);
 - командно-адміністративна;
 - ринкова вільної конкуренції;
 - змішані;
 - перехідні.

II. Історично визначають два основні типи організації економіки:

- *натуральне господарство*;
- *товарне господарство*.

Перший тип – це така форма організації виробництва, за якою продукти виробляються для внутрішнього споживання з такими головними рисами:

- відстала техніка і технологія виробництва;
- малопродуктивна ручна праця;
- відірваність економічних суб'єктів;
- безпосередній розподіл продуктів праці.

Другий тип – це така форма організації виробництва, за якою продукти виробляються для подальшого обміну на ринку і її головні риси:

- розвинутий поділ праці;
- економічна відокремленість суб'єктів;
- еквівалентність обміну;
- використання грошей, тобто платність відносин;
- наявність конкуренції.

Товарне виробництво можна класифікувати за певними критеріями:

1. За фактом використання грошей:
 - *бартерне*, тобто з прямим обміном товарів без посередництва грошового еквіваленту;
 - *грошове*, тобто за обов'язковою участю грошей.
2. За складністю:
 - *просте* з поєднанням однією особою функцій виробника і власника, тобто без використання найманого труда при перевазі ручної праці;
 - *підприємницьке* з обов'язковим залученням найманих робітників при значному розвитку інших чинників виробництва.

3. За номенклатурою продукції:

- *із стабільною номенклатурою* при слабкому технологічному розвитку;

- *із змінною номенклатурою* при постійному оновлюванні технологій.

Товарне виробництво постійно розвивається. Внутрішнім механізмом розвитку є процес існування і розв'язання суперечностей між елементами системи товарного господарства, починаючи з вихідної суперечності товару – між конкретною і абстрактною працею, відповідно між споживчою вартістю і вартістю. Розв'язання суперечностей спирається на пошук найефективніших форм взаємозв'язків, що виражається в законах.

Проаналізуємо ключові закони товарного виробництва.

Закон вартості визначає необхідність обміну лише товарів-еквівалентів, тобто товарів з однаковою вартістю. У грошовій економіці ця еквівалентність ускладнюється відхиленням цін від вартостей, що стимулює скорочення витрат, упровадження нових технологій, ризик, збільшення розриву в доходах.

Закон попиту наголошує зворотний зв'язок між ціною і величиною попиту на товар за інших рівних умов.

Закон пропозиції підкреслює прямий зв'язок ціни й величини пропозиції за інших рівних умов.

Закон грошового обігу визначає кількість грошей, що необхідні для обслуговування обігу товарів, як частку від ділення суми цін усіх товарів на число оборотів однієї грошової одиниці.

Розгляд суперечностей та їх розв'язання спираються на систему вартісних категорій: собівартість, прибуток, ціна, зарплата, рента та ін.

Урахування законів і категорій товарного виробництва визначає принциповий метод господарської діяльності товаровиробників – *комерційний розрахунок*, тобто оцінку ефективності діяльності через порівняння витрат і результатів. Саме вказаний розрахунок сприяє функціонуванню *закону економії часу*. Цей загальний закон підкреслює пріоритетність економії робочого часу, наприклад через економне використання ресурсів, що дозволяє знижувати витрати й відповідно збільшувати прибуток.

Товар – це продукт праці, який має дві властивості:

- задовольняти будь-яку потребу;
- мати здатність обмінюватися на інші товари.

Перша властивість має назву *споживчої вартості*, тобто корисність речі робить її споживчою вартістю і існують наступні її формами:

- *індивідуальна* споживча вартість із корисністю для одного виробника продукту;

- *суспільна* споживча вартість із визнанням корисності іншими потенційними споживачами.

Своєрідним конкурентом категорії “споживча вартість” є слово “цінність”, яке відображає суб'єктивно-об'єктивний характер корисності для людини.

Друга властивість є *вартістю*, але на поверхні явищ вартість має форму *мінової вартості*.

Мінова вартість – це пропорція обміну одного товару на інший, яка постійно змінюється в часі й просторі. Два якісно різних блага, що обмінюються, мають тільки один загальний знаменник – те, що вони є продуктом праці.

Розрізняють індивідуальну і суспільно необхідну працю.

Індивідуальна праця притаманна окремому виробникові, який витрачає індивідуальний робочий час.

Суспільно необхідна праця із суспільно необхідним робочим часом визначається типовими (середніми, нормальними) умовами в даному суспільстві.

Саме суспільно необхідна праця, яка необхідна для виготовлення товару, – це його *вартість*.

Одночасне поєднання в одному товарі двох властивостей пояснюється двоїстим характером праці.

Конкретна праця створює споживчу вартість і являє собою доцільну сукупність професійних, кваліфікованих операцій з використанням особливих засобів виробництва і отриманням якісно особливого результату – товару.

Абстрактна праця – це сукупність фізичних та інтелектуальних зусиль людини безвідносно до доцільності та якісної особливості продукту. Тому саме абстрактна праця створює вартість і може вимірюватися робочим часом, зокрема суспільно необхідним.

Єдиний процес праці здатний аналізуватися з позиції складності.

Проста праця не потребує кваліфікації та під силу кожному працездатному.

Складна праця – це кваліфікована діяльність із обов'язковою попередньою підготовкою.

На величину вартості впливають продуктивна сила та інтенсивність праці. Продуктивна сила описує конкретні особливості трудового процесу, зменшує вартість одиниці продукції, але не змінює загальної вартості усієї товарної маси. Інтенсивність описує загальні витрати зусиль, тому впливає на сумарну вартість без зміни вартості одиниці продукції.

Конкретна праця є приватною у зв'язку з відображенням індивідуального трудового внеску окремого виробника. Абстрактна праця є суспільною у зв'язку з вирівнюванням витрат трудових зусиль робітника. Таким чином, суперечність між конкретною і абстрактною працею виявляється в протистоянні приватної й суспільної праці при ринковому визнанні корисності товару.

Історично в політичній економії визначали дві групи поглядів на вартість:
– теорії об'єктивної вартості;
– теорії суб'єктивної корисності.

Перша група включає наступні основні напрямки:

1. Теорія трудової вартості представників англійської класичної політекономії А. Сміта і Д. Рікардо. Вони не завжди послідовно визначали витрати праці як джерело суспільного багатства.

2. Політекономія марксизму вважала працю найманих робітників виключним джерелом вартості й багатства аж до права революційного подолання несправедливості в розподілі доходів.

3. Теорія витрат виробництва в роботах Дж. Мілля, Дж. Мак-Куллоха, Р. Торренса поширила категорію “праця” на продукти минулих періодів у вигляді засобів виробництва, які в поточному періоді мали форму капіталу. Таким чином, логічним був висновок про створення вартості всіма елементами витрат.

4. Теорія трьох факторів виробництва французького економіста Ж.-Б. Сея полягала в рівноправній участі в утворенні вартості найманої праці, капіталу і землі. Це дозволяло власникові кожного з факторів отримувати дохід відповідно до внеску в загальну суму витрат. У контексті зазначеної концепції своєрідно виглядали так звані теорії “останньої години” Н. Сеніора і “стримування” Ф. Бастіа, які підкреслювали право капіталіста на прибуток фактором ризику при інвестуванні.

Друга група поглядів зробила акцент на суб’єктивне почуття споживача і в центрі уваги поставила категорію “корисність”, або “цінність”. Насамперед ідеться про маржиналізм із теоріями граничної корисності й граничної продуктивності.

Теорія граничної корисності спирається на праці У. Джевонса, К. Менгера, Ф. Візера, Є. Бем-Баверка, Л. Вальраса та ін. Розмежування загальної та граничної корисності (корисності останньої одиниці блага, що споживається) дозволило вимірювати зниження інтенсивності потреби з подальшим визначенням оптимального споживання.

Теорія граничної продуктивності американського вченого Дж. Б. Кларка підкреслювала участь кожного чинника виробництва у формуванні вартості на підставі показника продуктивності останньої одиниці, що дозволяло шукати оптимальне співвідношення чинників.

Неокласична теорія, починаючи з робіт А. Маршалла, поєднала обидва підходи, зняла протиставлення витрат виробника і корисності споживача, наголосила істинною проблемою ціни як певної комбінації попиту і пропозиції.

Кейнсіанська теорія в середині XX століття поширила аналіз цін на макроекономічний рівень, включаючи ринки недосконалої (обмеженої) конкуренції.

Інституціональні теорії (постіндустріального, інформаційного суспільства) вважають саме інформацію на основі інтелекту людини головним джерелом будь-якої вартості (цінності), а не витрати фізичних або психічних зусиль.

Треба відзначити оригінальний внесок у теорію вартості відомого українського вченого М. Туган-Барановського, який на межі XIX-XX ст. запропонував теорію економічної цінності, згідно з якою можливий синтез витратного і маржинального підходів.

III. Товарне виробництво спирається на обмін насамперед за допомогою грошей. Але гроші є продуктом історичного розвитку обмінних операцій, зокрема форм вартості.

Визначають наступну послідовність еволюції вартісних форм:

1. *Проста, або випадкова*, коли характерна, наприклад, формула

$$1 \text{ товар А} = 2 \text{ товари В.}$$

Товар А, виражаючи вартість у товарі В, перебуває у відносній формі вартості, а відповідно товар В – в еквівалентній.

Зазначена форма відображає одиничний бартерний обмін як рідкісний виняток.

2. *Повна, або розгорнута*, коли маємо наступний запис:

$$1 \text{ товар А} = 2 \text{ товари В} = 3 \text{ товари С} = 4 \text{ товари D} = \dots = n \text{ товару Z.}$$

Дана формула відображає більш систематичний обмін з можливістю вибору партнера для операції.

3. *Загальна*, коли рівність виглядає наступним чином:

$$1 \text{ товар А} = 2 \text{ товари В} = 3 \text{ товари С} = n \text{ товару Z.}$$

Велика кількість товарів обмінюється на єдиний еквівалент, який історично представляв найбільш поширений або рідкісний товар.

4. *Грошова*, що підкреслює виявлення універсального, всезагального еквіваленту, який історично набув вигляд дорогоцінних металів, насамперед, золота, яке має оптимальні фізико-хімічні властивості (сталість, ділимість, портативність та ін.).

Визнання ключової ролі золота зробило панування у світовій економіці системи золотого стандарту, коли грошові одиниці країн прирівнювалися до певної маси цього металу. Наприклад, наприкінці XIX ст. рубль Російської імперії виражав 0,77 г золота.

Протягом XX ст. роль золота як безпосереднього обмінного засобу знижувалася, а сучасна ямайська валютна система вилучила метал із поточного грошового обігу. Але традиційно золото залишається найбільш популярним резервним активом.

За сучасних умов форми грошей зводять до так званих грошових агрегатів:

- М 0 – готівка;
- М 1 = М 0 + вклади до запитання у національній валюті;
- М 2 = М 1 + строкові й всі валютні вклади;
- М 3 = М 2 + трастові вклади;
- L = М 3 + державні цінні папери;
- D = D + інші малоліквідні активи.

Українська грошова система історично мала три грошові одиниці:

- радянський карбованець - до весни 1992 р.;
- купоно-карбованець – із весни 1992 до серпня 1996 р.;
- гривня – з вересня 1996 р. до нашого часу.

Таким чином, можливо визначити *гроші* як загальний еквівалент, товар особливого роду, який використовується для опосередкування товарообмінних операцій.

Визначають п'ять основних типів загального еквівалента:

- 1) товарно-лічильний із використанням для рахунку одиниць особливого товару – засобів праці, худоби та ін.;
- 2) товарно-ваговий із використанням маси рослин, а пізніше – металів;
- 3) металокарбоновий із використанням монет;
- 4) емісійний із друкуванням паперових грошей;
- 5) електронний із початком використання електронних грошей.

Гроші як загальний еквівалент виконують три основні функції:

- 1) міра вартості;
- 2) засіб обігу, зокрема:
 - купівельний засіб;
 - засіб платежу;
 - світові гроші;
- 3) засіб нагромадження.

Функцію *міри* вартості гроші виконують ідеально за допомогою ціни, яка вказується на ціннику і виключає необхідність постійної присутності грошових одиниць поруч із товаром.

Ціна – це грошове вираження вартості товару. *Масштаб цін* – це певна маса певного дорогоцінного металу, насамперед золота, яка приймається за грошову одиницю. Так, англійський фунт стерлінгів отримав назву, спираючись на фунт срібла. Під час золотого стандарту масштаб цін встановлювався рішенням державних органів. За сучасних умов першу функцію грошей виконує споживчий кошик, який має реальну вартість.

Функцію *засобу обігу* гроші виконують реально як «посередник» між продавцем і покупцем. Виконання даної функції забезпечується за допомогою готівкових (металевих і паперових) і безготівкових грошей (із використанням розрахункових і поточних рахунків). Функцію *засобу платежу* гроші виконують реально при розриві в часу купівлі й продажу товару. Йдеться про кредитування, авансування, попередню оплату, сплату податків та ін. Саме з даною функцією виникла потреба в існуванні *кредитних грошей* як боргових зобов'язань у вигляді облігацій, боргових розписок, векселів, банкнот і деяких інших цінних паперів.

Функція *світових грошей* виконується реально за присутністю у міжнародних розрахунках і державних запасах золота й іноземних валют.

Третя функція – *засобу нагромадження* – виконується грошима реально у вигляді запасів золота та інших дорогоцінних металів. При металевому обігу вказані запаси стихійно регулювали обіг через коливання розмірів запасів, які збільшувалися або зменшувалися залежно від потреб обслуговування товарних потоків. За сучасних умов поруч із золотом функцію нагромадження виконують срібло, метали платинової групи (іридій, паладій, платина), дорогоцінне каміння, інші матеріальні й нематеріальні активи, насамперед, вільно конвертована валюта.

Визначимо основні теорії грошей:

1. *Еволюційна*, що вважає принциповим товарну природу грошей і виникнення їх на основі розвитку форм вартості.

2. *Раціоналістична*, що визначає гроші як результат певної домовленості людей. Різновидами є наступні теорії:

– *металістична* (Н. Орем – французький вчений XIV ст., меркантилісти), яка вважала дорогоцінні метали грошима від природи;

– *номіналістична* (Дж. Стюарт, Н. Барбон – англійські вчені XVIII ст.), яка зазначала існування грошей як символів, умовних позначень;

– *державна* як форма номіналістичної (*німецький економіст межі XIX і XX ст. Г. Кнапп*) із визначенням грошей як продукту державної влади.

3. *Функціональна*, що пояснює сутність грошей через їх функції, зокрема:

– *кількісна* (Ш. Л. Монтеск'є, Д. Юм, деякі їх сучасні послідовники), що обмежує значення грошей статистичним впливом на ціни та інші економічні параметри;

– *власне функціональна* (Л. Харріс), яка вважає об'єктом аналізу лише функції грошей.

На межі XX і XXI ст. виникли суттєві зміни в грошовому обігу:

1. Золото не використовують як грошовий матеріал, ціна на нього складається як звичайна комбінація попиту і пропозиції, що було закріплено в принципах діючої ямайської валютної системи.

2. Валютні курси є вільними, плаваючими – на відміну від колишніх валютних систем із фіксованими курсовими показниками. Узагалі *валютний курс* – вираження грошової одиниці однієї країни в грошових одиницях іншої.

3. Значне збільшення питомої ваги електронних розрахунків із одночасним скороченням частки готівкових сплат (5–10 % від суми грошових потоків).

4. Значне зростання авторитету колективних валют, насамперед євро і спеціальних прав запозичення (СПЗ, або SDR), що пропонуються Європейським Союзом і Міжнародним валютним фондом.

Грошовий обіг – процес руху грошей для обслуговування реалізації суспільного продукту.

Форми організації грошового обігу утворюють грошову систему. При цьому тільки держав [в Україні – в особі Національного банку України (НБУ)] визначає грошову одиницю, масштаб цін, порядок грошової емісії, характер забезпечення грошей, форми безготівкового обігу та ін.

Грошовий обіг поділяється на готівковий і безготівковий. Готівка об'єднує монети, банкноти (великі купюри) й казначейські білети (дрібні купюри). Складовими безготівкового обігу є наступні основні платіжні інструменти:

– документи на переказ, тобто платіжне доручення, чек, акредитив, платіжна вимога та ін.;

– спеціальні платіжні засоби, тобто векселі, банківські платіжні картки, розрахункові чеки та ін.

Окремо слід відзначити поширення системи електронних грошей як у міжнародних, наприклад Visa, American Express, так і внутрішніх (Національна система масових електронних платежів – НСМЕП) платіжних системах.

Закони грошового обігу визначають кількість грошей, які є в обігу.

За умов нерозвиненості кредитних відносин використовують наступну загальну формулу:

$$M = \frac{T \cdot C}{V}, \quad (1.1)$$

де M – маса грошей, T – кількість товарів, C – ціни товарів, V – швидкість обігу грошової одиниці.

Зазначена формула іншим чином концентрується в основному монетарному рівнянні – формулі Фішера:

$$M \cdot V = P \cdot Q, \quad (1.2)$$

де M – грошова маса;

V – швидкість обігу однієї грошової одиниці;

P – середня ціна товару;

Q – фізичний обсяг товарів.

При незмінності V і зменшенні або сталості Q зростання M веде до зростання цін P , тобто до інфляції.

Розвиток кредиту ускладнює вихідну формулу:

$$M = \frac{T \cdot C - K + P - ВП}{V}, \quad (1.3)$$

де в чисельнику додаються K – сума товарів, проданих у кредит цього року, P – сума повернених кредитів, $ВП$ – взаємопогашені платежі (взаємозалік).

Під *купівельною спроможністю* грошової одиниці розуміють масу товарів, яку можна придбати за зазначену одиницю.

Тема 1.1.4 Процес виробництва, його фактори та ефективність

I. Процес виробництва: фактори, виробничі можливості та ефективність..

II. Продукт виробництва. Зміст і характер праці.

I. Як ми визначили раніше, об'єктом політекономії є економічні відносини на усіх рівнях. Тому в другій темі ми повинні підкреслити ключові загальні моменти існування і розвитку економічних систем.

Стрижнем економічної дійсності є виробнича діяльність, або виробництво. *Виробництво* – широка система дій, що створює:

– матеріальні й духовні блага, які необхідні для існування людини;

– інші умови відтворення життя людей, зокрема виробничі відносини.

Виробництво має двоїстий характер.

По-перше, йдеться про створення благ для подальшого споживання.

По-друге, має на увазі створення вартості для можливого подальшого обміну.

Виробництво як безперервний процес, що постійно повторюється, має назву *відтворення*.

Треба розрізняти виробництво і працю. *Праця* – цілеспрямована діяльність людей на створення необхідних благ за допомогою інших чинників. Але особливий вплив на виготовлення блага має природа, що найбільш помітно

у сільському господарстві, наприклад вегетація рослин. Таким чином спільна взаємодія людської праці й природних чинників створює безпосередній виробничий процес. На цей випадок доречно цитата англійського економіста XVII ст. Уільяма Петті: “Праця є батьком багатства, а земля – його матір`ю”.

У політекономії розрізняють виробництво у вузькому й широкому значенні.

Вузьке значення характеризує безпосереднє створення благ. Широке значення складається з чотирьох основних фаз:

- безпосередньо виробництво (вузьке значення терміну);
- розподіл;
- обмін;
- споживання.

Виробництво є складним процесом поєднання чинників (факторів):

- особистий чинник у вигляді людини, яка працює;
- речовий чинник у вигляді засобів виробництва.

Саме процес поєднання слід розглядати за допомогою категорій як характер і спосіб поєднання. Характер поєднання пов'язаний із соціально-економічним аспектом виробничих відносин, насамперед із відносинами власності. *Спосіб поєднання* описує організаційно-економічні особливості відносин, наприклад комбінацію взаємодій особистого і речового чинників.

Треба підкреслити, що в політекономії популярна так звана теорія факторів виробництва, за якою визначають наступні основні рівноправні чинники:

- найману працю з винагородою (ціною) у вигляді зарплати;
- капітал із винагородою у вигляді відсотку;
- землю та інші природні ресурси з винагородою у вигляді ренти;
- підприємництво (підприємницькі здібності) з ціною у вигляді прибутку.

Економічними називаються обмежені ресурси, альтернативне використання яких дозволяє одержувати різні за ефективністю показники.

Висновок: необхідно шукати оптимальне сполучення ресурсів, яке максимізує показники ефективності.

Графічно обмеженість ресурсів аналізується за допомогою кривої виробничих можливостей (КВМ).

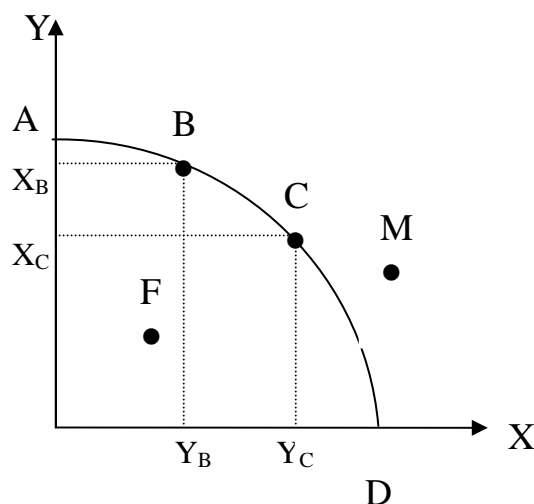


Рис. 1.1 – Крива виробничих можливостей

КВМ – це безліч точок, що представляють різні комбінації одночасного виробництва двох альтернативних товарів при повному використанні обмежених ресурсів. Якщо по осях координат розташувати обсяги виробництва товарів X і Y, – КВМ являтиме собою спадку опуклу криву, що утворена за законом зростання альтернативних витрат.

Закон зростання альтернативних (вмінених) витрат наголошує: кожна додаткова одиниця виробництва одного товару веде до все більш спадкового виробництва іншого товару.

Точка С на лінії КВМ визначає ситуації при повному використанні ресурсів.

При неповному використанні ресурсів точка спільного виробництва товарів А і В, тобто F, лежатиме нижче від КВМ, а недосяжний рівень спільного виробництва при дефіциті ресурсів буде ілюструватися точкою М вище від КВМ.

Правобічний зсув КВМ означає економічне зростання за наступних ресурсних передумов:

- 1) збільшення обсягів національних ресурсів;
- 2) більш ефективне використання наявних національних ресурсів;
- 3) імпорт ресурсів.

Будь-яка виробнича діяльність є націленою на кінцевий результат. Тому підсумком виробничої діяльності є співставлення витрат виробництва та його підсумків.

Ефективність виробництва – це співвідношення результатів і витрат. Як правило, ефективність є відносним показником із чисельником у вигляді кінцевої цифри і зі знаменником у вигляді даної, початкової величини.

Наприклад, продуктивність (ефективність) праці є підсумком відношення обсягу продукції до середньоспискової чисельності робітників або витрат робочого часу:

$$\text{Пр} = \text{П} / \text{Кс}; \text{Пр} = \text{П} : \text{Ч}, \quad (1.4)$$

де Пр – продуктивність праці; П – обсяг, продукції; Кс – середньоспискова кількість робітників; Ч – час роботи, який відпрацьований.

Ефективність основних фондів вимірюють за допомогою показників фондоддачі (ФВ) й фондоозброєності (ФО):

$$\text{ФВ} = \text{П} : \text{Ф}; \text{ФО} = \text{Ф} : \text{Кс}, \quad (1.5)$$

де П – обсяг продукції; Ф – вартість основних фондів; Кс – середньоспискова кількість робітників.

Ефективність використання сировини й матеріалів вимірюють за допомогою показника матеріалоємності (МЄ):

$$\text{МЄ} = \text{М} : \text{П}, \quad (1.6)$$

де М – вартість матеріалів; П – обсяг продукції.

Існують інші часткові показники економічної ефективності, наприклад використання інвестицій, власних активів та ін.

У практиці міждержавних зіставлень використовують показники валового внутрішнього продукту або валового національного доходу на душу населення.

На відміну від ефективності *економічний ефект* є абсолютною величиною і являє собою грошову користь від більш продуктивних чинників виробництва.

Соціальний ефект полягає у підвищенні соціальних стандартів життя, наприклад зростанні тривалості життя, доходів на душу населення, рівня освіти. Зазначені три величини використовує ООН для розрахунку індексу людського розвитку.

II. Розвиток суспільного виробництва ґрунтується на прогресі науки й техніки.

Наука – специфічний вид людської діяльності, що виробляє нові знання.

Техніка – сукупність засобів виробництва, що їх використовують у виробництві.

Технологія – особливий процес поєднання всіх факторів із метою досягнення конкретного кінцевого результату.

Науково-технічний прогрес – безперервний процес розвитку науки, техніки й технологій.

Науково-технічна революція (НТР) – якісний стрибок у розвитку знань і технологій. Останній етап НТР пов'язують із початком комп'ютерної ери.

Новий етап НТР обумовив революційні зрушення у змісті й характері праці.

Зміст праці обумовлюється безпосереднім впливом продуктивних сил.

Ключовими категоріями, які описують зміст праці, є наступні:

- *продуктивність (продуктивна сила)* як результативність діяльності конкретного працівника з точки зору виробництва продукту;
- *інтенсивність праці* як характеристика напруження, зусиль при діяльності;
- *якість праці* як рівень професійної майстерності робітника;
- *складність праці* як риса рівня кваліфікації на підставі досвіду, освіти, навичок;
- *важкість праці* як рівень впливу роботи на стан здоров'я людини;
- *озброєність праці* як рівень її оснащення.

Характер праці відображає особливості впливу виробничих відносин на трудову діяльність. Наприклад, історичний аспект дозволяє визначити такі основні етапи розвитку трудової кооперації:

- проста кооперація на засадах ручної праці без її поділу;
- мануфактура, для якої додатково характерний поділ праці;
- фабрична кооперація з поєднанням поділу праці й використання машин і механізмів.

Особливості сучасних змін у характері й змісті праці ви розглянете на семінарських заняттях, зокрема такі категорії, як автоматизація, комп'ютеризація, ергономізація, гуманізація праці та ін.

Тема 1.1.5. Економічні потреби й економічні інтереси, їхній взаємозв'язок

I. Сутність і класифікація економічних потреб.

II. Економічні інтереси: сутність, види та взаємодія.

I. *Економічні потреби* – ставлення людей до нестачі певних благ із бажанням володіти ними. Таким чином, потреби мають об'єктивно-суб'єктивний характер.

Надаємо класифікацію економічних потреб за певними критеріями:

1. За ступенем реалізації:
 - абсолютні, що відповідають світовому рівню;
 - дійсні, які типові для даної країни або регіону;
 - платоспроможні.
2. За пріоритетністю (за А. Маслоу):
 - фізіологічні;
 - у безпеці й захисті;
 - соціальні (у спілкуванні);
 - у повазі;
 - у самовираженні й самореалізації.
3. За суб'єктами:
 - індивідуальні, колективні й суспільні;
 - потреби домогосподарств, підприємств і держави.

Розвиток людства диктує необхідність постійного подолання суперечності між зростанням потреб і обмеженістю ресурсів. Це проявляється у дисбалансі між попитом і пропозицією: наявність перевиробництва (при перевазі пропозиції) та дефіциту (при перевазі попиту).

Задоволення потреби супроводжується отриманням корисності. Розрізняють загальну і граничну корисності. *Загальна* корисність – це підсумкова, накопичена корисність усіх благ, що споживаються. *Гранична* корисність – це показник останньої одиниці блага при безперервному споживанні. При цьому діє закон спадної граничної корисності, за яким кожна додаткова одиниця блага, що споживається, приносить людині менше задоволення, ніж попередня.

Треба відзначити три етапи розвитку потреб:

- 1-й етап – при домінуванні матеріально-речових потреб (до кінця 50-х років XX ст.);
- 2-й етап – з перевагою потреб у соціальних послугах (до нашого часу);
- 3-й етап – при пріоритетності вільного часу, почав формуватися у 80 – 90-ті роки XX ст.

II. Усвідомлені потреби мають назву *економічних інтересів*.

Економічні інтереси можна класифікувати за деякими критеріями:

- 1) за суб'єктами:
 - особисті (індивідуальні);
 - групові (колективні);
 - державні;
- 2) за об'єктами:
 - матеріальні (майнові, фінансові);
 - духовні (інтелектуальні);
 - соціальні (влада, місце в суспільстві);

3) за засобами реалізації:

- завдяки зростанню доходів;
- за рахунок нагромадження колективного і національного багатства;
- за рахунок підвищення соціально-економічної ефективності.

Суперечності, властиві економічним інтересам, мають суб'єктивні й об'єктивні підстави. Суб'єктивний аспект пов'язаний з індивідуальними особливостями кожної особистості, свідомим вибором нею певної діяльності. Об'єктивна сторона спирається на специфіку певного історичного періоду, який склався незалежно від волі й свідомості людини. Зіткнення інтересів може мати еволюційний (неантагоністичний) і революційний (антагоністичний) характер. Тому проблема пошуку компромісів, тобто узгодження інколи протилежних інтересів має принциповий характер для стабільного соціально-економічного розвитку.

Тема 1.1.6 Основи економіки природокористування

I. Правові передумови ефективного природокористування.

II. Закони обмеження природних ресурсів, зниження енергетичної ефективності природокористування, падіння природно-ресурсного потенціалу.

I. Право природокористування – система юридичних норм і засобів, спрямованих на врегулювання відносин щодо ефективного використання, відновлення та охорони природних ресурсів, забезпечення багатогранних матеріальних, економічних і соціальних інтересів та законних прав суб'єктів природокористування. Таким чином, під правом природокористування мають розуміють інститут загальної частини екологічного права, в якому об'єднані норми, що визначають загальні положення для права користування всіма видами природних об'єктів, включаючи і норми, які регулюють їх комплексне використання.

Розрізняють наступні види права природокористування.

Об'єктивне право, яке включає механізм правового регулювання і забезпечення правовідносин природокористування:

- норми, які визначають підстави виникнення, зміни права природокористування;
- норми, що встановлюють комплекс прав і обов'язків природокористувачів;
- форми і види правовідносин природокористування;
- юридичні засоби захисту прав суб'єктів правовідносин природокористування;
- норми, які встановлюють підстави припинення права природокористування.

Суб'єктивне право, яке включає сукупність повноважень особи щодо використання, відтворення та захисту природних ресурсів:

- сукупність прав і обов'язків щодо виникнення суб'єктивного права природокористування та його захисту;
- сукупність прав і обов'язків щодо володіння об'єктами природокористування;
- сукупність прав та обов'язків щодо використання об'єктів природокористування;
- сукупність прав і обов'язків щодо зміни та припинення суб'єктивного права природокористування;
- сукупність прав, обов'язків щодо захисту порушеного суб'єктивного права природокористування.

Зміст права природокористування – сукупність прав і обов'язків суб'єктів права природокористування (природокористувачів), обумовлених нормами чинного законодавства чи відповідною угодою на користування природними ресурсами (договором оренди тимчасового, короткострокового або довгострокового користування).

Право природокористування як комплексний правовий інститут поділяється на види, що відповідно до норм екологічного законодавства здійснюється за різними класифікаційними ознаками. Так, за типом природного об'єкта, який використовується, право природокористування поділяється на:

- право землекористування;
- право водокористування;
- право надрокористування;
- право лісокористування;
- право користування об'єктами тваринного світу;
- право користування об'єктами рослинного світу (нелісовою рослинністю);
- право користування територіями та об'єктами природно заповідного фонду.

За поширеністю і правовими підставами виникнення розрізняється право загального та право спеціального природокористування.

Право загального природокористування означає гарантовану законом можливість усіх громадян користуватися здоровим навколишнім природним середовищем та обов'язкове виконання встановлених правил його охорони.

Право спеціального природокористування встановлюється і регулюється державою в інтересах цільового використання природних ресурсів у процесі їх господарської експлуатації та рекреаційного використання. Воно включає право землекористування, лісокористування. Основою для його виникнення є акт компетентного органу держави про надання відповідного ресурсу в користування і господарську експлуатацію за його цільовим призначенням.

За терміном, на який надається право природокористування, виділяється право постійного і право тимчасового природокористування. Різний рівень охоронного режиму встановлений для користування природними ресурсами загальнодержавного та місцевого значення. За способами виникнення право

природокористування поділяється на первинне і вторинне (щодо землі, води, лісів). За ознакою можливості доступу до відповідного природного об'єкта інших користувачів законодавство виділяє відокремлене і неділиме природокористування. Можливе розділення права природокористування на види й за іншими класифікаційними критеріями.

II. Проблеми та напрямки розвитку мінерально-сировинної бази, відновлення природних ресурсів, раціонального природокористування та ресурсозбереження, охорони навколишнього середовища, екологічної безпеки, поводження з відходами в техногенно напружених регіонах закріплені рядом законодавчих актів України, Указами Президента України, Постановами Кабінету Міністрів, відображенні в державних і обласних програмах. Так, стратегічною галуззю України є вугільна, шляхи розвитку якої відображені в проектах державної програми "Українське вугілля", програми науково-технічного розвитку Донбасу на період до 2020 р.

Таким чином, правова регуляція природокористування здійснюється через систему керівних, зобов'язуючих і заборонних норм права. Керівні норми встановлюють умови та порядок виникнення права користування природними ресурсами, визначають межі поведінки природокористувачів, надають їм необхідні гарантії реалізації та охорони їхніх прав та ефективного виконання покладених на них обов'язків. Зобов'язуючі норми спрямовані на регуляцію виконання природокористувачами правил використання природного багатства, планів та заходів у галузі використання та відновлення природних ресурсів, збереження і поліпшення природного середовища.

Змістовий модуль (ЗМ) 1.2. МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Тема 1.2.1 Попит і пропозиція як характеристики ринку

- I. Мікроекономічний рівень господарювання і його суб'єкти.
- II. Ринок: суть, функції та умови формування. Класифікація ринків.
- III. Конкуренція як ключова складова ринкового механізму.
- VI. Суть і суперечності ринкового ціноутворення.

I. *Мікроекономічний рівень* досліджень охоплює діяльність окремих господарських одиниць, а також окремі товари, галузі й ринки.

Визначають два основні суб'єкти мікроекономіки:

- 1) домашні господарства, зокрема конкретні особи;
- 2) фірми (підприємства).

Домогосподарства виконують переважно споживчі функції, задовольняючи потреби через ринок або поза ним, тому мають наступні головні риси:

- є суб'єктами господарювання;
- господарська діяльність спрямована на задоволення особистих потреб;

– засоби виробництва при застосуванні у власному господарстві не є капіталом;

– праця – не чинник самостійного виробництва;

– не виникають внутрішні виробничі відносини.

Домашні господарства виконують три групи функцій:

1) особисте кінцеве споживання товарів і послуг або власного виробництва, або ринкового походження;

2) заощадження і участь у нагромадженні капіталу наступними шляхами:

– відкриття депозитів у кредитних установах;

– купівля акцій підприємств;

– надання позик, зокрема з використанням боргових документів, наприклад облігацій;

3) надання інших чинників виробництва: найманої праці, землі й природних ресурсів, підприємницьких здібностей.

Кінцеве споживання в межах домашнього господарства здійснюється завдяки доходам у наступних формах:

– доходи від самостійної праці з власними активами, як правило, у натуральному вигляді;

– зарплата від найманої праці, як правило, у грошовій формі;

– капіталізовані доходи, або доходи у вигляді ренти, відсотків, гонорарів та ін.;

– трансфертні платежі у формі субсидій, дотацій, пенсій, стипендій, матеріальної допомоги, пільг та ін.

Вибір домогосподарств обмежений наступними моментами:

– рівень виробництва;

– структура виробництва;

– структура потреб домогосподарств;

– рівень їх доходів, або бюджетні обмеження.

Фірма (підприємство) – другий основний суб'єкт мікроекономіки, товаровиробник і основна виробнича ланка з наступними головними рисами:

– обов'язкова державна реєстрація як юридичної особи з назвою, статутом, розрахунковим та іншими рахунками, веденням обліку, печаткою, товарним знаком;

– виробництво товарів;

– постійне відновлення виробничих дій, або індивідуальне відтворення;

– проходження життєвого циклу виробничої діяльності з наступними основними фазами:

1) створення;

2) розвиток;

3) криза;

4) санація (оздоровлення);

5) банкрутство;

6) ліквідація (закриття).

Визначимо основні організаційні форми підприємств:

- приватне підприємство на власності фізичної особи;
- колективне підприємство на власності трудового колективу, зокрема так зване народне підприємство;
- господарське товариство з різними видами відповідальності (обмеженою, додатковою, повною);
- підприємство на власності об'єднань громадян;
- комунальне підприємство на власності територіальної громади;
- державне (загальнодержавне) підприємство, зокрема так зване казенне;
- спільне підприємство, зокрема підприємство з іноземними інвестиціями.

Підприємство в умовах ринкового господарювання є первинною ланкою економіки, самостійним господарюючим суб'єктом з правами юридичної особи і виконанням наступних видів діяльності:

- виробнича;
- науково-дослідницька й дослідно-конструкторська, тому досить популярною є абревіатура НДДКР – науково-дослідницькі й дослідно-конструкторські розробки;
- комерційна;
- відтворювальна.

Метою і головним мотивом діяльності підприємства є максимізація прибутку при ефективному використанні власних і залучених активів. Одночасно активи підприємства складають грошовий, виробничий і товарний капітали. Останні дві форми є реальним капіталом і створюють майно – на відміну від грошової форми і так званого «фіктивного» капіталу у формі цінних паперів.

Організація ефективного господарювання передбачає наступні моменти:

- усебічне дослідження ринку своїх товарів за рахунок розвинутої системи маркетингу;
- чітко налагоджене постачання факторами виробництва при достатньому рівні внутрішньої організації за рахунок системи виробничого менеджменту;
- постійний контроль за бюджетом підприємства за рахунок досконалого фінансового менеджменту;
- розвинута робота з кадрами за рахунок системи менеджменту з персоналу;
- постійний контроль за станом ліквідності, тобто спроможності своєчасно виконувати свої зобов'язання перед контрагентами за рахунок менеджменту з обліку і контролю.

Розширення своїх активів здійснюється за рахунок довгострокових вкладень у розвиток виробництва, тобто *інвестицій*. Інвестиції підрозділяються на валові (брутто) й чисті (нетто). Валові інвестиції є сумою амортизації і чистих вкладень.

Організаційні форми підприємств дуже різноманітні. Особливу увагу слід приділити *малим підприємствам* із обмеженою чисельністю зайнятих, *господарським товариствам* із різною відповідальністю і об'єднанням підприємств із наступними формами:

- асоціації як договірні об'єднання незалежних осіб з метою постійної координації спільної діяльності;
- корпорації як договірні об'єднання, як правило, на акціонерній основі, з делегуванням деяких повноважень централізованому органу;
- консорціуми як тимчасові об'єднання для виконання конкретної спільної діяльності;
- концерни як об'єднання зі втратою самостійності всіх учасників.

II. Товарне виробництво має довготривалу історію, проходить деякі етапи розвитку. Найвищою формою існування товарного господарства є ринкова система.

Ринкове господарство є сучасним середовищем товарного виробництва.

Ринок – це механізм функціонування ринкового господарства, тобто частина останнього.

Кінцева мета товарного, а тому й ринкового господарства – додатковий продукт у різних формах (прибуток, рента, відсоток). Саме матеріальний інтерес обґрунтовує поведінку суб'єктів ринку.

Визначимо головні риси ринкової економіки:

- 1) вільний вибір видів і форм діяльності, зокрема підприємництва;
- 2) багатоукладність економіки з домінуванням приватної власності;
- 3) рівні права ринкових суб'єктів з різними формами власності;
- 4) економічна відокремленість товаровиробників;
- 5) саморегулювання господарської діяльності, зокрема вільне ціноутворення;
- 6) панування чесних зв'язків між економічними агентами, зокрема в конкурентній боротьбі;
- 7) розвиненість ринкової інфраструктури, тобто організацій, які забезпечують стійке функціонування суб'єктів економіки;
- 8) договірний (партнерський) характер відносин ринкових агентів.

Основними суб'єктами ринкової економіки є фізичні особи, групи партнерів, колективи організацій та установ, юридичні особи в різних формах.

Слід відзначити суттєві зрушення у структурі сучасних ринкових агентів. Зростає роль малого і середнього бізнесу, особливо в запровадженні нових інформаційних технологій. Значна роль невеликих суб'єктів у перехідних до ринку системах, насамперед для формування середнього класу як соціальної бази ринкових перетворень.

Ринкове господарство має деякі обмеження, які воно не в змозі подолати самостійно:

- економія на витратах може спровокувати екологічні катаклізми, порушення безпеки людей;

- порушення принципів чесної конкуренції, що потребує державного контролю;
- неможливість соціального захисту деяких категорій населення;
- неможливість значного фінансування так званих колективних потреб (оборона, дипломатія, державна безпека та ін.).

Указані моменти вирішуються шляхом державного втручання в економіку.

Треба відзначити основні функції ринку:

- 1) створення передумов для функціонування об'єктивних законів;
- 2) забезпечення еквівалентності економічних відносин;
- 3) поширення інтернаціоналізації господарського життя;
- 4) створення економічних передумов для демократизації суспільного життя;
- 5) вимір витрат, насамперед витрат праці людей;
- 6) стимулювання структурних зрушень в економіці;
- 7) розвиток засад чесної конкуренції.

Ринок як механізм існування ринкового господарства має дуже складну структуру. Він є полісистемним утворенням із наступними основними складовими:

- 1) ринок споживчих (кінцевих) товарів і послуг;
- 2) ринок факторів виробництва, зокрема:
 - ринок капіталу;
 - ринок праці;
 - ринок землі й природних ресурсів;
 - ринок підприємницьких послуг.
- 3) фінансово-кредитний ринок, зокрема ринок цінних паперів і валютний;
- 4) ринок технологій та інформації.

За територіальною ознакою виділяють світовий, міжнародні, регіональні, національні й місцеві ринки.

За легальністю підкреслюють існування легального (офіційного) і тіньового ринків з визначенням так званих “сірого” із законними видами діяльності й “чорного” з видами діяльності, що заборонені.

За ознакою конкуренції треба визначити наступні ринки:

- вільної (досконалої) конкуренції;
- недосконалої конкуренції, зокрема монополістичної конкуренції, ринки олігополії та монополій.

Інфраструктура – це сукупність галузей та підприємств, які обслуговують виробництво у широкому значенні.

Ринкова інфраструктура – це система підприємств і організацій, які забезпечують рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів, ресурсів. Назвемо три головні підсистеми ринкової інфраструктури:

- 1) організаційно-технічна, яка включає біржі, торги, аукціони як змагальні об'єкти, ярмарки, асоціації підприємців, профспілки та ін.;
- 2) фінансово-кредитна;
- 3) організаційно-дослідна (консультативні, аудиторські, експертні та інші організації).

Крім загальної інфраструктури, яка обслуговує ринок у цілому, виділяють спеціалізовану інфраструктуру, що забезпечує ефективне функціонування окремих ринків. Наприклад, ринок праці обслуговують державні фонди сприяння зайнятості, пенсійні фонди, центри й курси перепідготовки та підвищення кваліфікації та ін.

III. Сучасна ринкова система об'єднує конкурентні й монополні складові. З точки зору кількості покупців і продавців, які взаємодіють на ринку, розрізняють наступні головні форми конкуренції:

- поліполія (багато продавців і покупців) як синонім чистої конкуренції;
- олігополія з малим числом продавців і великою кількістю покупців;
- монополія з одним продавцем і великою кількістю покупців;
- олігосонія з малою кількістю покупців і значною кількістю продавців;
- моносонія з одним покупцем і великою кількістю продавців;
- білатеральна монополія з взаємодією одного продавця і одного покупця;
- обмежена монополія з одним продавцем і малою кількістю покупців;
- природна монополія з унікальним становищем за рахунок володіння рідкісними ресурсами й державними гарантіями недопущення конкурентів (в Україні це постачання електроенергії, комунальних послуг населенню, залізниця та деяке інше).

Традиційними організаційними формами існування монополій, як правило, є пул, корнер, картель, синдикат, трест, концерн, конгломерат та ін.

Особливою і зростаючою формою монополізму в сучасних умовах є монополія на об'єкти інтелектуальної власності: винаходи, товарні знаки, торгові марки та ін. Державний та міжнародний захист прав інтелектуальної власності є одним з пріоритетів сучасної економіки.

Конкурентна боротьба здійснюється за допомогою наступних основних форм:

- 1) цінова конкуренція за рахунок зниження цін або витрат при незмінних цінах;
- 2) нецінова конкуренція за допомогою реклами, зростання якісних характеристик товарів, поліпшення гарантійного і сервісного обслуговування, внутрішньофірмового постачання за вигідними умовами, постачання в межах міжнародних економічних угруповань або угод;
- 3) недобросовісна конкуренція з використанням методів, які заборонені законом.

Державне регулювання конкуренції та монополізму вперше було здійснено в США з прийняттям закону Шермана в 1890 р. В Україні діють Закони “Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності” і “Про захист економічної конкуренції”.

VI. Ключовими категоріями ринку є попит і пропозиція. *Попит* – це ринкова потреба в товарах, яка обумовлена суб'єктивними бажаннями споживача та його платоспроможністю, що має вираз у грошовій формі.

Закон попиту наголошує: за інших рівних умов ціна товару і величина попиту на нього мають зворотну (негативну) залежність. Графічно зазначена залежність виглядає як спадна крива.

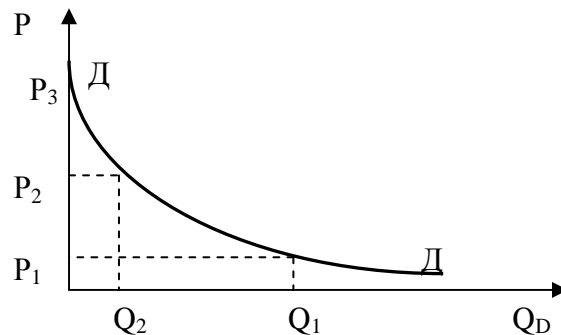


Рис. – 2.1 Крива попиту

До головних факторів попиту належать наступні:

- рівень цін на даний товар;
- рівень цін на супутні товари, які замінюють або доповнюють даний;
- рівень грошових доходів;
- кількість споживачів на ринку;
- уподобання, смаки й переваги споживачів;
- державне регулювання, наприклад податки або субсидії;
- природно-кліматичні умови.

Пропозиція – обсяг продукції, що постачається на ринок для продажу.

Закон пропозиції наголошує: за інших рівних умов ціна і пропозиція товару мають пряму (позитивну) залежність. Графічно це має вигляд висхідної кривої.

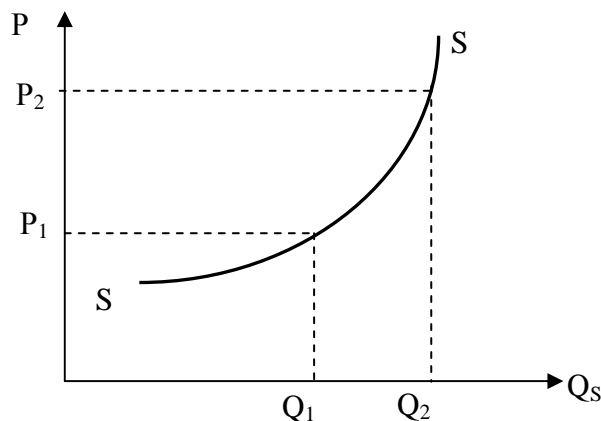


Рис. 2.2 – Крива пропозиції

До основних факторів пропозиції включають наступні:

- рівень цін на даний товар;
- рівень цін на чинники виробництва;
- якісні характеристики виробничих чинників;
- мода, традиції та інші суб'єктивні моменти;
- природно-кліматичні та географічні особливості;
- кількість виробників (продавців) на ринку;
- вплив держави на виробничу діяльність (податки, субсидії, пільги).

Еластичність попиту – це відносна (відсоткова) зміна його величини при зміні іншого чинника (власної ціни, ціни супутнього товару, доходу) на одиницю (один відсоток).

Еластичність пропозиції – це відносна (відсоткова) зміна її величини при зміні іншого чинника, насамперед власної ціни товару, на один відсоток.

Між попитом і пропозицією існує складна взаємозалежність, яка у підсумку описується категорією *кон'юнктура ринку*, тобто певна комбінація величин пропозиції та попиту в трьох якісних формах: ринкової рівноваги, дефіциту і перевиробництва.

Ринкова рівновага – рівність величин зазначених параметрів.

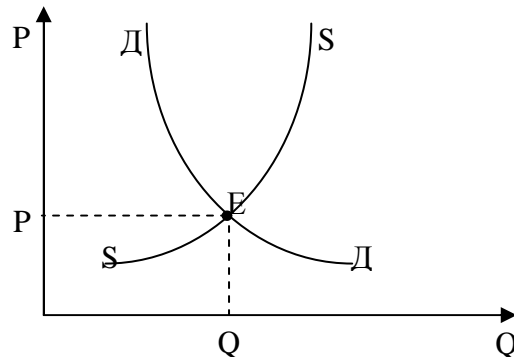


Рис. 2.3 – Ринкова рівновага

Перевищення попиту над пропозицією має назву *дефіциту*, а перевага пропозиції над попитом є *перевиробництвом*.

Якщо в одній системі координат побудувати обидві лінії, ми отримуємо ринкову рівновагу в точці перетину з визначенням рівноважної ціни й рівноважного обсягу.

Ринкова рівновага може бути стійкою або нестійкою з коливанням цін чи величин попиту і пропозиції. Під час дефіциту виникає тенденція до підвищення цін, а при перевиробництві – до їх зниження, що врешті решт встановлює рівноважні показники.

На практиці використовують різні методи формування цін. Найбільш поширеним є метод “витрати плюс”, коли до величини витрат додають певний відсоток планового прибутку. Крім того, існують методи залучення показника цінової еластичності попиту, коли визначають діапазон коливання цін залежно від змін обсягу виробництва. Метод експертних оцінок застосовують для цінової політики на непередбачуваному ринку.

Основними видами ринкових цін є базові, номінальні (довідкові, біржові котирування), фактурні, виробничі, оптові, роздрібні, вільні ринкові, монопольні, світові та ін.

Треба відзначити специфічні назви цін: курси валют і цінних паперів, тарифи на послуги, ціни чинників виробництва (зарплата, процент, рента).

Тема 1.2.2 Теорія споживчого вибору

I. Особливості споживчого вибору домогосподарств.

II. Основні теорії споживчої поведінки.

I. Мікроекономічний погляд на домогосподарства проявляється за допомогою наступних показників:

- потреби й переваги споживачів;
- дохід домогосподарств;
- ціни на споживчі блага;
- рівень оподаткування і субсидування.

Треба підкреслити особливості поведінки споживачів залежно від величин доходу і цін на супутні товари.

Вплив зміни грошових доходів на попит проявляється в розділі товарів на вищі (нормальні) й нижчі. Для нормальних товарів зростання доходів веде до зростання попиту і, навпаки, зниження доходів провокує зниження величини платоспроможних потреб. Для нижчих товарів підвищення попиту супроводжує зниження доходів, яке виштовхує зі споживання нормальні товари. Товар *Гіффена* має відповідати одночасно наступним вимогам: бути низькоякісним в уяві споживача, бути значною часткою витрат споживача. Неякісний товар, для якого ефект доходу переважає над ефектом заміщення, називають товаром Гіффена, а зростання споживання товару з підвищенням ціни на нього – парадоксом Гіффена.

Зміни в цінах на супутні товари також можуть вплинути на уподобання споживачів. Зміна ціни на товар-замінник (субститут) змінює попит на власний товар у протилежному напрямку і, таким чином, створює перевагу в попиті на вихідний продукт. Наприклад, цінове підвищення на маргарин здатне підвищити попит на вершкове масло. Зміни цін на товар, який доповнює даний продукт (товар-комплімент), у протилежному напрямку змінюють попит на власний товар і, таким чином, в останньому напрямку змінюють попит на вихідний товар. Наприклад, є логічним наступна послідовність: підвищення цін на магнітофони → падіння попиту на них → падіння попиту на касети.

Цінові зміни двоїстим чином впливають на попит:

- ефект доходу;
- ефект заміщення.

Ефект доходу – це тільки ті зміни у споживанні, що зумовлені зміною реального доходу споживача під впливом руху цін. Він суперечливо впливає на споживання «нормальних» товарів і «низькоякісних» товарів.

Ефект заміщення – це тільки ті зміни у споживанні, які є результатом зміни цін даного товару щодо цін інших товарів. Він спрацьовує і для «нормальних», і для «низькоякісних» товарів в одному напрямку.

Оскільки обидва ефекти діють одночасно, реальна спрямованість змін у споживанні є рівнодіючою ефектів доходу та заміщення.

Урахування вказаних ефектів плідно досліджував український економіст початку XX ст. Євген Слуцький.

Криві Енгеля – графічно представлена залежність витрат споживача на будь-яке благо чи групу благ від доходу споживача. За характером кривих Енгеля можна судити про відношення споживача до благ: із зростанням доходу

крива витрат на харчування втрачає нахил – попит насичується, а крива витрат на одяг стає крутішою – майже весь пріоритет доходу йде на одяг.

Поведінка домогосподарств не вичерпується тільки економічною цілеспрямованістю. Існує суттєвий соціальний аспект, пов'язаний із потребою зростання вільного часу, виховання дітей, підвищення рівня духовного розвитку. Тому не завжди механічний приріст доходів відповідає вимогам індивіда або сім'ї. Крім того, чисто економічними характеристиками не можна вимірювати переваги при спадкуванні, виборі форм освіти для дітей.

II. Корисність – це здатність блага задовольняти потребу, приносити задоволення, приємність. Корисність – поняття суб'єктивне, тому вона не підлягає точному кількісному виміру. Але в навчальних цілях і в інтересах наочності економісти вважають, що корисність (ступінь задоволення) можна виміряти умовними одиницями «ютілями» (від англійського utility – корисність).

Функція корисності – це економіко-математична модель, яка відображає зв'язок між певною кількістю економічних благ, які споживач прагне придбати, і рівнем корисності, яку споживач сподівається отримати від споживання цих благ протягом певного періоду.

Функція корисності має наступний вигляд:

$$TU = f(Q_x, Q_y), \quad (2.1)$$

де TU – загальна корисність товарного набору.

Корисність, яку споживач отримує від додаткової одиниці блага, називається *граничною корисністю* (marginal utility – MU). Математично граничну корисність можна представити як часткові похідні функції корисності:

$$MU(Q_x) = \frac{\partial f(Q_x, Q_y)}{\partial (Q_x)}; \quad MU(Q_y) = \frac{\partial f(Q_x, Q_y)}{\partial (Q_y)}. \quad (2.2)$$

Сума граничних корисностей дає *загальну корисність* (total utility – TU) певної кількості блага.

Твердження, що гранична корисність спадає при збільшенні загального обсягу блага, який використовує споживач, називають «законом» спадної корисності (лапки показують гіпотетичний характер даного закону).

У теорії споживчого вибору для спрощення ситуації виходять із наступних основних припущень:

1. Раціональність поведінки споживача: при заданих цінах споживач домагається оптимізації свого добробуту, прагне так розподілити кошти, які він має на купівлю різних товарів, щоб максимізувати задоволення або корисність, яку отримує. Оптимізацію як критерій раціональності трактують широко. Раціональними визнають, наприклад, дії економічної людини, яка намагається максимізувати особисту матеріальну користь.

2. Споживчі переваги сформовані. Споживач може порівнювати корисність товарів або їх наборів. При цьому слід пам'ятати, що на ринку зустрічаються люди з різними перевагами, смаками. Тому один і той самий товар може мати неоднакову корисність для різних споживачів.

3. Вибір споживача має обмеження. Споживачі зазнають стримуючого впливу бюджету, тобто споживач змушений враховувати "вагу свого гаманця", ціни на товари й послуги. Можливо також, що якихось товарів немає в продажу.

4. Незалежність споживача або відсутність зовнішніх ефектів. Задоволення споживача залежить тільки від спожитих товарів або благ, незалежно від кількості та якості споживання інших людей. Вплив на споживача якихось зовнішніх ефектів виключений.

Зауважимо однак, що в дійсності споживчий вибір відбувається в більш складних умовах.

Кардиналістська (кількісна) теорія корисності виходить із припущення про можливість виміру споживачем корисності блага в певних одиницях – ютілях. Рівновага (оптимум) споживача спирається на наступне рівняння:

$$\frac{MU_a}{P_a} = \frac{MU_b}{P_b} = \dots = \frac{MU_i}{P_i} = \lambda, \quad (2.3)$$

де MU_a , MU_b , MU_i – граничні корисності відповідного товару;

P_a, P_b, P_i – ціни товарів;

λ – постійна величина (гранична корисність грошей, яка показує, на скільки ютілів зростає загальна корисність, якщо дохід споживача зростає на одну грошову одиницю).

Отже, для отримання максимальної корисності споживач повинен розподілити гроші на купівлю різних товарів так, щоб співвідношення граничної корисності кожного блага, що купується, до його ціни було однаковим для усіх благ (другий закон Госсена).

Ординалістська (порядкова) теорія корисності передбачає лише можливість встановлення відносин переваги або байдужості між різними благами та будується на низці аксіом:

Крива байдужості (лінія IC) – це лінія, всі точки якої утворюють різні комбінації двох благ, які мають однакову корисність для даного споживача, що забезпечує задоволення одного і того самого рівня споживання.

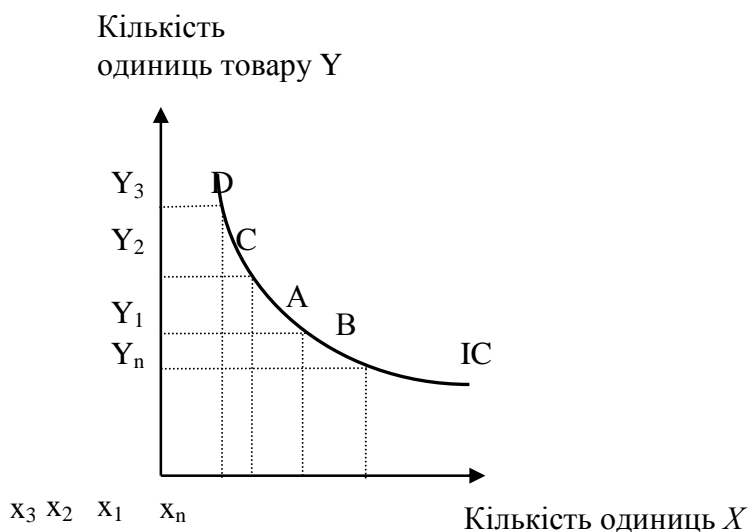


Рис. 2.4 – Крива байдужості

Крива байдужості відображає певний рівень задоволення потреб, однак можливий перехід на інший (більш високий або більш низький) рівень споживання, на якому з'являється свій набір комбінацій, що однаковою мірою задовольняє будь-яку потребу. Ця ситуація може бути проілюстрована новою кривою байдужості, розташованою вище або нижче попередньої.

Таким чином, будується карта байдужості, що включає в себе низку кривих байдужості, де кожна лінія, розташована на графіку праворуч і вище, відтворює більш високий рівень (порядок) корисності.

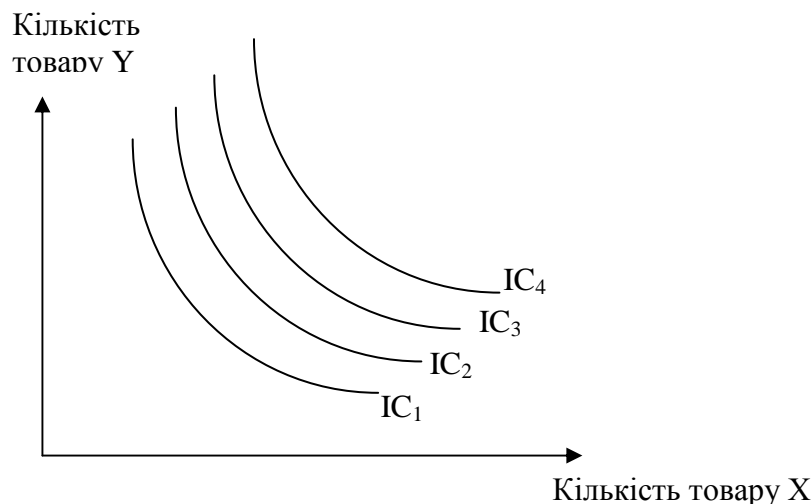


Рис. 2.5 – Карта байдужості

Гранична норма заміщення показує, наскільки треба збільшити (зменшити) кількість товару Y, щоби зберегти загальну корисність комбінацій при скороченні (збільшенні) кількості товару X на одиницю:

$$MRS = \frac{-\Delta Y}{\Delta X}, \quad (2.4)$$

де ΔY , ΔX – зміна кількості товарів X та Y.

Мінус у формулі введено для того, щоб отримати позитивне значення MRS, яким зручніше користуватися. MRS перебуває у зворотній залежності щодо граничної корисності даних товарів. MRS у визначеній точці кривої байдужості, тобто коли $\Delta y > 0$, дорівнює:

$$MRS = \frac{-\Delta y}{\Delta x} = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \left(-\frac{\Delta y}{\Delta x} \right), \quad (2.5)$$

тобто похідної функції кривої байдужості.

Для аналізу можливостей споживача використовують *бюджетну лінію*, або лінію цін, рівняння якої виглядає наступним чином:

$$Y = \frac{I}{P_y} - \frac{P_x}{P_y} \cdot X, \quad (2.6)$$

де I – величина фіксованого доходу;

P_x і P_y – ціни відповідних товарів X і Y.

Зазначимо, що $\frac{I}{P_y}$ – постійна величина, $\frac{P_x}{P_y}$ – зворотне відношення цін на товари Y і X як коефіцієнт при змінній X.

Бюджетна лінія – це геометрична безліч точок, що відображають усі комбінації двох товарів, доступні покупцеві з фіксованим грошовим доходом при даних цінах (рис. 2.3).

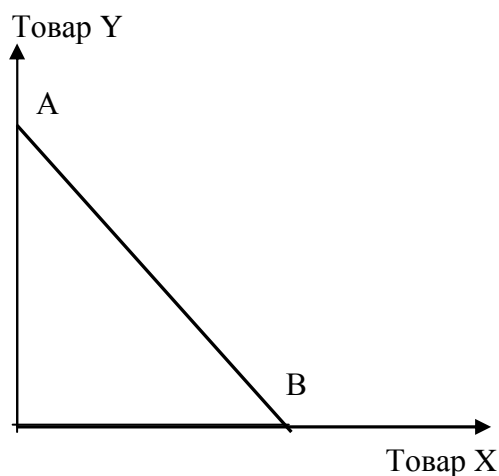


Рис. 2.6 – Бюджетна лінія

Оптимальний набір споживчих товарів і послуг має відповідати двом вимогам:

1. Він має бути розташований на бюджетній лінії.

2. Оптимальний набір споживача має забезпечити максимально можливе задоволення потреб, тобто перебувати на найвищій із доступних покупцеві кривих байдужості. Отже, оптимальний набір має бути розташований у точці дотику найвищої з доступних кривої байдужості з бюджетною лінією, в якій кут нахилу кривої байдужості дорівнює куту нахилу бюджетної лінії. Іншими словами, гранична норма заміщення дорівнює в даному випадку зворотному співвідношенню цін: $MRS = \frac{P_x}{P_y}$.

Тема 1.2.3 Теорія фірми та ринкова пропозиція

I. Теоретичні основи діяльності фірми.

II. Капітал як економічна категорія. Кругообірот і оборот капіталу.

III. Суть, форми й системи заробітної плати.

VI. Витрати виробництва, їх суть і види. Суть і структура прибутку. Норма прибутку.

I. Теорія виробництва пояснює закономірності досягнення технологічної та економічної ефективності, дозволяє оптимізувати господарські розв'язання виробників.

Підприємство – це ініціативна діяльність, пов'язана з виробництвом товарів і наданням послуг, яка передбачає використання власних коштів і готовність ризикувати ними з метою отримання прибутку.

Фірма – це організація, яка володіє майном і керує господарською діяльністю підприємства або декількох підприємств; розпоряджається їх майном і використовує його для господарської діяльності, що включає

управління процесом виробництва, реалізацію продукції, одержання і використання прибутку, відшкодування своїх витрат.

Фірма є ринково-виробничою системою й одночасно виступає покупцем факторів виробництва на ринку ресурсів і їх споживачем у процесі виробництва та як виробник – продавець готової продукції на ринку товарів і послуг.

Основні теорії фірми:

1. *Технологічні*: (А. Сміт, А. Маршалл, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер, У. Баумоль та ін.).

2. *Інституціональні*: (Р. Г. Коуз, Ф. Найт, О. Уільямсон, О. Харт, Дж. Мур та ін.). Представники цих теорій протиставляють підприємство ринку, оскільки, відповідно до вказаних вище теорій, підприємство – система довгострокових контрактів, а ринок – взаємовідносини короткострокового характеру. Головною причиною існування підприємства є його здатність мінімізувати трансакційні витрати, а саме підприємство – коаліція власників ресурсів, які мають на меті мінімізацію цих витрат.

3. *Економічна теорія організації* – (Ф. Найт, Г. Саймон, Д. Марч, К. Ерроу). Фірма трактується як економічна організація – основна елементарна одиниця прийняття рішень, одиниця координації, яка разом із ринком є складовою ринкової економіки. Підприємство розглядається з двох позицій: як одиниця координації і як організація, тобто соціальне утворення.

4. *Теорії ігор* (Дж. Бертран, О. Курно, Дж. Саттон та ін.). Ця теорія є альтернативою технологічним та інституціональним підходам і не спрямована на розкриття внутрішнього механізму підприємства, його значення в ринковій економіці, а сконцентрована на дослідженнях стратегічної поведінки підприємства. Тому цей підхід визначають як стратегічний.

Процес виробництва пов'язаний із споживанням різних ресурсів (факторів виробництва), які, згідно з тією чи іншою технологією, перетворюються на продукцію, яку випускають. Залежність кількості продукту, яку може виробити фірма, від обсягів витрат ресурсів має назву *виробничої функції*.

Виробнича функція враховує тільки технічно ефективні варіанти. Технічно ефективними називають варіанти виробництва продукту без зростання витрат ресурсів, ні скороченням витрат якого-небудь ресурсу без зниження випуску і збільшення витрат інших ресурсів.

Значення виробничої функції – це найбільша кількість продукту, яку може виробити фірма за даних обсягів споживання ресурсів.

Так, виробнича функція Кобба-Дугласа має вигляд:

$$Y = A * K^{\alpha} * L^{1-\alpha} \quad , \quad (2.7)$$

де Y – обсяг продукції; A – коефіцієнт спільного (синергетичного) впливу факторів; K – капітал; L – праця; α – частка K у сумі витрат; $1-\alpha$ – відповідна частка L .

Закон спадної віддачі стверджує, що, починаючи з певного моменту, послідовне приєднання одиниць змінного ресурсу (наприклад, праці) до незмінного фіксованого (наприклад, капіталу) дає падіння додаткового

(граничного) продукту з розрахунку на кожну наступну одиницю змінного ресурсу. Аналізуючи дію цього закону, необхідно спиратися на поняття «загальний продукт», «середній продукт», «граничний продукт».

Особливе значення для аналізу поведінки фірми має часовий період.

Миттєвий період – це період виробництва, протягом якого жодний фактор виробництва не може бути змінений, цей період настільки короткий, що виробництво залишається сталим.

Короткостроковий період – це проміжок часу, протягом якого підприємство не в змозі різко змінити свою виробничу програму, обсяг виробництва варіює тільки за рахунок змінних витрат.

Довгостроковий період – це проміжок часу, протягом якого підприємство має можливість перебудувати виробництво й впливати на обсяг продукції, впливаючи при цьому на рівень як змінних, так і постійних витрат.

Загальний продукт (TP – total product) – це загальна кількість виробленого продукту в натуральному вираженні, що зростає зі збільшенням використання змінного фактора і супроводжується зниженням обсягу виробництва.

Середній продукт (AP – average product). Якщо загальний продукт поділити на використовуваний у його виробництві змінний ресурс F, отримаємо показник середнього продукту:

$$AP = \frac{TP}{X} . \quad (2.8)$$

Граничний продукт (MP – marginal product) – це додатковий випуск продукції, що утворюється при додаванні одиниці змінного ресурсу. Визначається за наступною формулою:

$$MP = \frac{ДТР}{ДХ} . \quad (2.9)$$

Двофакторна виробнича функція моделює виробничий процес, у якому змінним є обсяг використання двох чинників виробництва, але обсяг готової продукції при цьому залишається незмінним. Більш реальною є виробнича функція типу: $q = f(L, K)$, де q – обсяг випуску; L і K – витрати факторів виробництва (праці й капіталу).

Ізокванта виробничої функції – це лінія, кожна точка якої відображає множинність усіх комбінацій кількості ресурсів, що відповідають різним ефективним способам виробництва заданого обсягу випуску продукції.

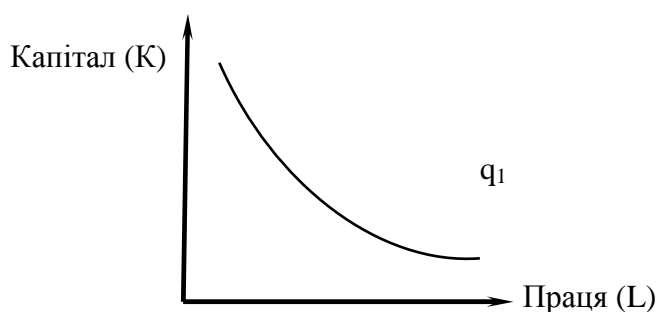


Рис. 2.7 – Виробнича функція у випадку наявності двох ресурсів

Одну й ту саму кількість продукції можна отримати при різних поєднаннях витрат двох факторів (наприклад, праці й капіталу). Якщо зафіксувати обсяги випуску продукту на різних рівнях, одержимо сукупність (карту) ізоквант тієї ж самої виробничої функції.

Аналіз ізоквант можна використовувати для визначення можливостей заміщення одного фактора виробництва іншим у процесі їх використання. Міру заміщення одного ресурсу іншим характеризує кількість одного ресурсу, що компенсує зміну кількості іншого ресурсу на одиницю при русі по ізокванті. Ця величина має назву *граничної норми технологічного заміщення* й визначається за наступною формулою:

$$MRTS = - \frac{\Delta K}{\Delta L}, \quad (2.10)$$

де ΔK – зміна розміру капіталу;

ΔL – зміна розміру праці.

Безліч комбінацій ресурсів, витрати на купівлю яких однакові, графічно зображуються прямою, яка в теорії виробництва називається *ізокостою виробничої функції*, її нахил визначається співвідношенням цін (рис. 2.8).

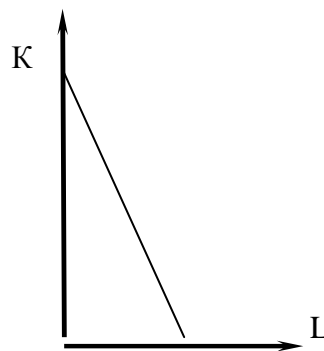


Рис. 2.8 – Ізокоста виробничої функції

Рівняння ізокости має наступний вигляд:

$$K = \frac{C}{P_K} - \frac{P_L}{P_K} \cdot L, \quad (2.11).$$

де C – сума витрат виробника;

K і L – відповідно кількість залучених одиниць капіталу і праці;

P_K і P_L – ціни капіталу і праці.

Карта ізокост – це безліч ізокост, кожна з яких ілюструє певний рівень довгострокових загальних витрат.

Графічною ілюстрацією рівноваги виробника є точка дотику ізокванти та ізокости з відповідними координатами – оптимальними величинами праці й капіталу.

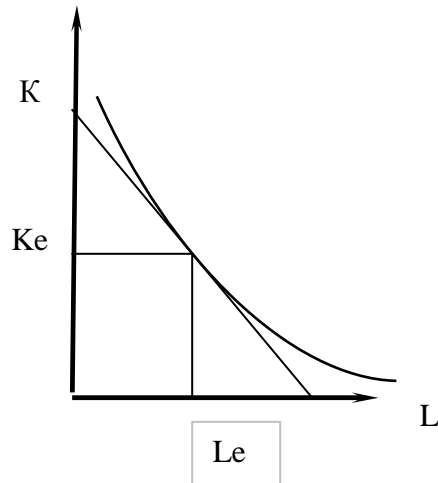


Рис. 2.9 – Рівновага виробника

II. *Капітал* – це авансована вартість, яка в процесі свого руху приносить більшу вартість, тобто здатна до самозростання.

Відзначають три основні аспекти капіталу:

- 1) техніко-економічний з підкреслюванням матеріально-речових запасів;
- 2) організаційно-економічний, який пов'язаний із різноманіттям організації виробничого процесу, наприклад при залученні зовнішніх активів;
- 3) соціально-економічний із підґрунтям наступних моментів:
 - високорозвинене товарне виробництво;
 - наявність мотивації до збагачення;
 - певний ступінь концентрації виробництва і капіталу;
 - відсутність власних засобів виробництва у частини населення, яка здатна до найманої праці;
 - юридична свобода суб'єктів.

Капітальні витрати можна підрозділити на дві великі частини: засоби виробництва і робочу силу. Як ми зазначали в попередній темі, існують різні підходи до походження вартості в цілому та її складових.

Визначимо два основних підходи до впливу складових капіталу на створення вартості й додаткової вартості:

- марксистський;
- неокласичний.

Марксистський підхід спирається на наступні положення:

- умовою виробництва є повне відчуження найманого виробника від засобів виробництва, який не має відношення до подальшої долі створеного товару; готовий товар належить власнику засобів виробництва;
- останній факт дає можливість власнику після реалізації товару сплачувати робітнику лише частину створеної вартості, а іншу частину привласнювати у вигляді додаткової вартості.

Таким чином,

$$W = C + V + M, \quad (2.12)$$

де W – вартість; C – постійний капітал, пов'язаний з придбанням засобів виробництва; V – змінний капітал на придбання робочої сили; M – додаткова вартість.

Найманий робітник за допомогою конкретної праці переносить вартість C на продукт, а за допомогою абстрактної – створює нову вартість $V+M$. Товар реалізується за величиною W , робітнику сплачують еквівалент V , компенсують витрати C і привласнюють M , тобто частина нової вартості безкоштовно надходить до кишені капіталіста.

Таким чином, робочий день розподіляється на необхідний та додатковий час з відповідним створенням еквівалента V , тобто зарплати, і M .

Ефективність вказаного підходу вимірюється показником норми додаткової вартості:

$$M' = \frac{M}{V} \cdot 100\% . \quad (2.13)$$

Інші підходи спираються на теорію факторів виробництва усіх чинників.

Теорія граничної продуктивності наголошує, що збільшення обсягу фактора здійснюється доти, доки величина граничного продукту не зрівняється з ціною даного фактора. Більш докладно цей момент ви вивчатиме те в курсі мікроекономіки.

І функціональними формами визначають грошовий, виробничий та товарний капітал. Процес послідовного проходження усіх трьох форм має назву *кругообороту капітала*. Кругооборот нефінансових галузей має наступний вигляд:

$$\text{Гроші} - \text{Товар} < \begin{matrix} \text{Робоча сила} \\ \text{Засоби виробництва} \end{matrix} - \dots \text{Виробництво} \dots - \text{І Товар}' - \text{Гроші}'$$

Кругооборот позичкового капіталу має наступний вигляд:
Гроші – Гроші’.

Кругообірот так званого *фіктивного капіталу* (цінні папери) описується наступним чином: Гроші – Цінні папери – Гроші’.

Кругооборот капіталу як безперервний процес – *оборот капіталу*. Кількість оборотів за рік $n = 360 : O$, де 360 – кількість днів у господарському році, O – тривалість одного обороту.

Різні частини капіталу обертаються з різною швидкістю. За зазначеним критерієм розрізняють основний та оборотний капітал.

Основний капітал – це знаряддя праці (будівлі, споруди, обладнання та ін.), які не втрачають натурального вигляду протягом експлуатації, переносять вартість на продукт частинами у міру зносу.

Розрізняють фізичний і моральний знос. *Фізичний знос* пов'язаний з втратою первісних властивостей у результаті природного впливу (наприклад, іржа) або експлуатації. *Моральний знос* пов'язаний з появою більш дешевих або більш ефективних засобів праці.

Процес втрати частини вартості при створенні товару і поверненні її після товарної реалізації має назву *амортизації*. *Амортизаційний фонд* – це грошовий фонд підприємства, на якому накопичуються кошти для подальшої заміни зношених знарядь праці або їх ремонту.

Норма амортизації H_a розраховується за наступною формулою:

$$H_a = \frac{A}{B_n} \cdot 100\%, \quad (2.14),$$

де A – річна сума амортизації, B_n – первісна вартість знаряддя праці.

На практиці державні органи завдають норми амортизації, а за їх допомогою підприємства розраховують абсолютні розміри амортизації.

Оборотний капітал – це предмети праці, зарплата, нарахування на зарплату, на відрядження та інші витрати, які втрачають первісний вигляд, переносять і повертають вартість за один оборот.

Капітал підрозділяється також на власний і позичковий.

III. Наймана праця – договір між власником підприємства або його представником із працездатною особою про використання робочої сили суб'єкта, що працевлаштовується, у виробничому процесі за відповідну винагороду.

Зарплата як дохід найманого робітника досліджується з різних методологічних позицій:

- як ціна робочої сили (в марксизмі);
- як ціна праці на підставі граничної продуктивності (в неокласичних теоріях);
- як плата за договірну (контрактну) послугу праці (в інституціональному погляді).

Якщо зарплата є ціною робочої сили, її величина менше за показник нової вартості, котра створена робітником, на показник додаткової вартості, яка безоплатно привласнюється підприємцем і за рахунок якої отримуються прибуток, рента і відсоток. Висновок: розподіл доходів не є справедливим, він віддзеркалює процес експлуатації найманих працівників.

Якщо зарплата є ціною праці й віддзеркалює граничну продуктивність праці, це має вираження у пропорційній участі робітника в розподілі сумарного доходу, що відповідає принципу рівності й справедливості.

Якщо зарплата є оплатою послуги праці на підставі попереднього контракту (договору), крім економічних підсумків, важливу роль відіграють інституціональні моменти відносин роботодавця і робітника, тобто умови контракту, роль профспілок, держави й об'єднань підприємців.

Визначимо ключові терміни, що притаманні дослідженню зарплати.

Номінальна зарплата – сума грошей, яку одержує робітник.

Реальна зарплата – обсяг життєвих засобів, який придбає людина за номінальну плату залежно від рівня споживчих цін, тобто

$$I_{pz} = I_{nz} : I_c,$$

де I_{pz} – індекс реальної зарплати, I_{nz} – індекс номінальної зарплати, I_c – індекс цін.

Нарахована зарплата – сума нарахувань за підсумками праці. *Сплачена зарплата* – сума грошей, яку фактично, “на руки” отримує робітник після обов’язкових відрахувань у вигляді, наприклад, прибуткового податку, внеску до Пенсійного фонду, фондів соціального страхування і страхування на випадок безробіття. *Мінімальна зарплата* – її рівень, опускатися нижче від якого за основним місцем роботи заборонено державою. *Середня зарплата* – її величина, що розраховується шляхом ділення фонду зарплати на кількість робітників. *Фонд заробітної плати* – це сума платежів у вигляді основної, додаткової зарплати, платежів на відпустку та ін.

Тарифна система – система наступних документів, які описують вимоги, встановлюють і диференціюють рівні оплати:

- *тарифні сітки;*
- *тарифні ставки;*
- *тарифно-кваліфікаційні довідники.*

Головними вимогами до тарифної системи є наступні:

- підпорядкування завданню зростання ефективності економіки;
- залежність від кінцевих результатів;
- подолання зрівнялівки.

Розрізняють дві основні форми зарплати: відрядна і погодинна з відповідними системами. *Відрядна форма* – плата за певний обсяг виробленої продукції (одиниць продукту, кількість клієнтів, що обслуговані, та ін.) з прямою відрядною, відрядно-преміальною, відрядно-прогресивною та іншими системами. *Погодинна форма* – плата за певну кількість часу, що відпрацьований, з простою погодинною, погодинно-преміальною, погодинно-прогресивною та іншими системами.

В Україні правове забезпечення заробітної плати здійснюється відповідно до Закону “Про оплату праці”, деяких інших актів, що регламентують нарахування, оподаткування і виплату зарплати, а також системи колективних договорів і угод.

VI. *Витрати виробництва* – це те, що втрачає підприємство, створюючи продукцію.

Витрати підприємства складаються з двох елементів:

- 1) матеріальні витрати;
- 2) необхідний продукт як джерело майбутньої оплати праці найманих робітників.

Витрати суспільства складаються з витрат виробництва і додаткового продукту. *Матеріальні витрати* являють собою вартість, що переноситься з засобів виробництва на кінцевий продукт. *Необхідний і додатковий продукти* в сумі дають величину нової вартості. *Собівартість* – це грошове вираження витрат виробництва.

Визначимо основні види витрат:

- альтернативні (вмінені), тобто пов’язані з можливістю іншого, альтернативного використання ресурсів;
- зовнішні (явні), тобто пов’язані з придбанням ресурсів;
- внутрішні (неявні), тобто пов’язані з використанням власних ресурсів;

- бухгалтерські, тобто відповідні чинному законодавству;
- економічні як сума зовнішніх і внутрішніх;
- постійні, які не залежні від обсягу продукції – амортизація, орендна плата та ін.;
- змінні, тобто залежні від обсягу продукції;
- повні (сукупні) як сума постійних і змінних витрат;
- середні сукупні – сукупні на одиницю продукції;
- середні постійні – постійні на одиницю продукції;
- середні змінні – змінні на одиницю продукції;
- транзакційні, тобто пов'язані з необхідністю нормальної організаційної діяльності;
- граничні – додаткові на виробництво останньої одиниці продукції.

Визначення граничних витрат дозволяє порівняти їх із граничним виторгом і при збігу зазначених величин отримати оптимальний обсяг продукції, який максимізує прибуток.

Однією з проблем виробника є зниження собівартості продукції наступними головними шляхами:

- підвищення продуктивності праці;
- підвищення ефективності використання сировини й матеріалів, насамперед їх економія;
- підвищення ефективності використання будівель, споруд, обладнання.

У діалектичному й органічному зв'язку з витратами виробництва перебуває така економічна категорія, як прибуток. Найбільш поширене кількісне розуміння прибутку зводиться до різниці між величинами виторгу від реалізації та суми витрат. Якісне визначення спирається на пошук джерел походження прибутку. Різні економічні школи мали власні методологічні позиції з цього питання.

Меркантилісти (XV–XVIII ст.) вважали сферу обігу головним середовищем отримання прибутку.

За думкою фізіократів (XVIII ст.), прибуток створюється у виробництві тільки сільськогосподарської продукції.

Класична політекономія (XVIII–XIX ст.) підкреслювала зміст прибутку як частини нової вартості, яку створювали наймані робітники.

Марксизм (XIX–XX ст.) визначав прибуток як перетворену форму додаткової вартості, створеної виключно найманими працівниками.

Неокласичні теорії (XIX–XX ст.) вважали прибуток підсумком функціонування авансованого капіталу, винагородою за підприємницьку діяльність, зокрема ризики, стриманості у споживанні, платою за належне управління виробничим процесом.

Прибуток – різниця між виторгом від реалізації (валовим доходом) і собівартістю продукції. Строго кажучи, прибуток – це підсумок перевищення виторгу над собівартістю, а перевага собівартості над виторгом описується показником *збитку*.

Прибуток є формою існування *чистого доходу* як різниці між вартістю і витратами виробництва, або грошового вираження додаткового продукту. Слід

підкреслити, що в торгівлі й громадському харчуванні визначають показник валового доходу як різниці між виторгом від продажу і витрат при закупівлі.

Визначимо ключові форми прибутку:

- *розрахунковий, або бухгалтерський* як підсумок порівняння виторгу від реалізації та бухгалтерських витрат;
- *економічний* як різниця між виторгом і економічними витратами;
- *монопольний* як наслідок монопольного становища продавця і відповідно монопольно високої ціни на товар;
- *валовий* як фактична різниця між виторгом і витратами;
- *чистий* як підсумок вирахування з валового прибутку податків і зборів, інших обов'язкових платежів, дивідендів тощо.

Норма прибутку розраховується за наступною формулою:

$$H_{\text{пр}} = \frac{Pr}{K_a} \cdot 100\%, \quad (2.15)$$

де $H_{\text{пр}}$ – норма прибутку; Pr – маса прибутку від реалізації; K_a – сума авансованого капіталу.

Рентабельність (норма рентабельності) на відміну від норми прибутку, має у знаменнику показник повної собівартості й такий формальний вираз:

$$P = \frac{Pr}{CB} \cdot 100\%, \quad (2.16)$$

де P – рентабельність; Pr – маса прибутку; CB – собівартість продукції.

В умовах ринкового господарювання прибуток є головною метою і одночасно показником стану діяльності, а норма прибутку – головним узагальненим показником ефективності.

Тема 1.2.4 Теорія ринкових структур

I. Ринкова структура: сутність і вимір.

II. Характеристика основних ринкових структур.

I. Ринкова структура – це основні характерні риси ринку, до яких належать кількість і розміри фірми, кількість покупців, характер продукції (однорідність), легкість входу до ринку і виходу з нього, доступність інформації, тобто сукупність властивостей ринку.

Терміном «ринкова структура» економісти позначають умови, в яких протікає ринкова конкуренція. Ринкова структура відображає поєднання елементів конкуренції і монополії, природу монополістичних елементів і ступінь їх впливу на тому чи іншому ринку.

При аналізі структури ринку використовують і кількісні методи її оцінки. Розглянемо деякі з них (ті, що застосовують частіше).

1. Порогова доля ринку.

Найпростіший кількісний критерій, який використовує держава – це законодавчо встановлена частка підприємства (фірми) на певному ринку, перевищення якої дозволяє зарахувати підприємство (фірму) до Державного реєстру підприємств-монополістів. Так, в Україні ця частка становить 35 %.

2. Індекс концентрації.

Цей показник характеризує частку декількох великих фірм у загальному обсязі ринку у відсотках. Вважається, що коли індекс концентрації наближається до 100, ринок має високий ступінь концентрації, якщо ж він трохи вищий від нуля, ринок можна розглядати як конкурентний.

Індекс концентрації для m найкрупніших із загальної кількості (n) фірм, що випускають даний товар, розглядається як сума m ринкових часток (k_i) цих компаній:

$$I_C = \sum_{i=1}^m k_i; \quad k_1 \geq \dots \geq k_m \geq \dots \geq k_n; \quad \sum_{i=1}^n k_i = 100. \quad (2.17)$$

3. Індекс Херфіндаля – Хіршмана (Н-індекс).

Н-індекс розраховується як суму квадратів ринкових часток (у відсотках) усіх суб'єктів ринку в загальному його обсязі:

$$I_H = \sum_{i=1}^n k_i^2. \quad (2.18)$$

Максимальне значення, яке може прийняти Н-індекс, відповідає ситуації, коли ринок повністю монополізований однією фірмою. У даному випадку він дорівнює $I_H = 100^2 = 10000$.

Якщо кількість фірм на даному ринку більше одиниці, Н-індекс може прийняти різні значення залежно від розподілу ринкових часток.

З 1982 р. Н-індекс стає основним орієнтиром антимонопольної політики в США щодо можливості різного роду об'єднань. При цьому мають місце наступні критерії:

- 1) $I_H < 1000$. Ринок оцінюють як неконцентрований, об'єднання дозволяється;
- 2) $1000 < I_H < 1800$. Ринок оцінюють як концентрований в міру, але рівень $I_H > 1400$ передбачає додаткову перевірку доцільності об'єднання;
- 3) $I_H > 1800$. Ринок оцінюють як висококонцентрований. Щодо об'єднання на інтервалі значень I_H (1800–10000) існує кілька норм:

4. Індекс Лінда. У країнах ЄС при аналізі ринкових структур широко використовують індекс, запропонований співробітником Комісії ЄС у Брюсселі Ремо Лінда. Цей індекс, як і індекс концентрації, розраховують лише для кількох (m) найкрупніших фірм і, зрозуміло, також не враховуються ситуації на «околиці» ринку. Однак, на відміну від індексу концентрації, він орієнтований на з'ясування відмінностей в «центрі» («ядрі») ринку.

Якщо позначити долі окремих фірм за принципом спадання, індекс Лінда для двох найкрупніших фірм дорівнюватиме відсотковому відношенню їхніх ринкових часток:

$$I_L = \frac{k_1}{k_2} \cdot 100\% \quad (2.19)$$

Для трьох фірм індекс Лінда розраховують за наступною формулою:

$$I_L = \frac{1}{2} \left[\frac{k_1}{\frac{(k_2 + k_3)}{2}} + \frac{(k_1 + k_2)}{k_3} \right] \times 100\%. \quad (2.21)$$

5. *Індекс Лернера* є індикатором монопольної влади й визначається за формулою:

$$I_{Ler} = \frac{P_m - MC}{P_m} = \frac{1}{E_D}, \quad (2.22)$$

де P_m – монопольна ціна;

MC – граничні витрати;

E_D – цінова еластичність попиту.

Якщо $P > MC$, то індекс отримує позитивне значення і перебуває у межах від 0 до 1. Вважають, що чим ближче індекс до одиниці, тим більшу монопольну владу має фірма. В умовах чистої конкуренції індекс Лернера дорівнює нулю.

Таким чином, за індексом Лернера, високий прибуток фірми є ознакою її монопольної влади. Важливо зауважити, що індекс Лернера характеризує факт, а не можливість монопольної поведінки фірми.

II. Залежно від умов протікання конкуренції виникають стабільні утворення, що відрізняються один від одного числом і розмірами учасників, характером продукції, що випускається, умовами виходу на ринок. Ці утворення називаються *ринковими структурами*. Найбільш типовими і поширеними з них є наступні:

Досконала конкуренція – це ринок, на якому численні виробники, що вільно з'являються на ньому і покидають його, пропонують численним покупцям який-небудь продукт. Кожен виробник, маючи дуже малу частку в загальному випуску, не впливає на ціну, яка встановлюється під впливом попиту і пропозиції.

Якщо ж ці умови порушуються, конкуренція стає обмеженою (або недосконалою). До *недосконалої конкуренції* належать наступні структури: *монополія, олігополія і монополістична конкуренція*.

Монополістична конкуренція – поширений тип ринку, найбільш близький до досконалої конкуренції, припускає велику кількість продавців, що пропонують численним покупцям різноманітну продукцію. Вхід на такий ринок відносно нескладне, кожна фірма займає своє власне місце, закріплює за собою свою групу покупців методами нецінової конкуренції (реклама, торгова марка, ім'я фірми й т.), ціни встановлюють у діапазоні, запровадженному іншими фірмами. Відмінність полягає в тому, що за досконалої конкуренції продукція є ідентичною, а за монополістичної – диференційованою.

На ринку недосконалої конкуренції домінуючу роль грають монополії або олігополії. Маючи в своєму розпорядженні значний об'єм виробництва, вони можуть домовитися і призначити ціну вищу, ніж та, яка визначається середніми або граничними витратами. У зв'язку з цим попит на товари має зменшитися.

Така штучно висока ціна розарятиме дрібних і навіть середніх виробників, які не можуть конкурувати з монополіями й олігополіями.

Недосконала конкуренція панує на тих ринках, де виробники можуть впливати на ринкову ціну, підвищуючи або знижуючи її.

Олігополія – це ринок, що характеризується невеликою кількістю крупних фірм, які продають однорідну або різну продукцію численним покупцям. Такі фірми мають можливість погоджувати свою виробничу і торгову політику, контролювати ринок і перешкоджати проникненню на нього нових фірм. В олігополії ціноутворення залежить від дій конкуруючих фірм.

Існує ще декілька видів конкуренції в умовах ринку недосконалої конкуренції: *монопсонія, олігонсонія, дуополія, білатеральна монополія*.

Монопсонія – це тип ринкової структури, за якої існує монополія одного покупця товару.

Олігонсонія — це тип ринкової структури, за якої існує невелика вузькоспеціалізована група покупців певного товару.

Дуополія — це тип ринкової структури, при якій існує тільки два постачальники певного товару і між ними повністю відсутні монополістичні угоди про ціни, ринки збуту та інше.

Білатеральна монополія — це тип ринкової структури, за якої виникає протиборство єдиного постачальника і єдиного споживача. Такий ринок виникає на ринку електроенергії, водо- та газопостачання.

Монополія – це ринок, на якому один виробник протистоїть численним покупцям. Монополіст перешкоджає появі на ринку нових конкурентів і здійснює значний контроль за цінами.

Монополісти з метою збільшення свого прибутку досить широко використовують цінову дискримінацію.

Цінова дискримінація – принцип ціноутворення, коли той самий товар або послуга продаються різним категоріям покупців за різними цінами.

Побудова ефективної національної економіки передбачає створення правових основ обмеження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності та здійснення державного контролю за додержанням норм антимонопольного законодавства.

Таблиця 2.1 – Характерні риси основних типів ринкових структур (РС)

<i>Тип РС</i> <i>Ознаки</i>	<i>Кількість і розміри фірм</i>	<i>Характер продукції</i>	<i>Умови входу і виходу</i>	<i>Доступність інформації</i>
1	2	3	4	5
Чиста (досконала) конкуренція	Безліч дрібних фірм	Однорідна продукція	Ніяких труднощів	Рівний доступ до всіх видів інформації
Чиста (досконала) монополія	Одна фірма	Унікальна продукція	Практично непереборні бар'єри при входженні на ринок	Деякі обмеження

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4	5
Монополістична Конкуренція	Безліч дрібних фірм	Різноманітна продукція	Ніяких труднощів, крім диференціації продукту	Деякі обмеження
Олігополія	Кількість фірм невелика, є і великі фірми	Різноманітна продукція або однорідна продукція	Можливі окремі перешкоди при входженні на ринок	Деякі обмеження

Тема 1.2.5 Мікроекономіка суспільного сектора

I. Суспільний сектор економіки та зовнішні ефекти.

II. Суспільні блага і теорія суспільного вибору.

I. Активну участь в економічному житті беруть не тільки споживачі та виробники, але й підприємства, організації та установи суспільного сектора, які задовольняють колективні потреби. Їх діяльність спрямована на досягнення максимуму суспільного добробуту. Разом з тим їх економічна поведінка підпорядкована тим самим принципам, що й поведінка окремих економічних суб'єктів, тому їх діяльність є суб'єктом мікроекономічного аналізу.

Виникає запитання: у чому причина їх появи на ринку як самостійних дійових осіб? Причин тому декілька.

Однією з найважливіших функцій ринкового механізму є функція передачі інформації про альтернативні витрати виробництва товарів та послуг. Ринок здійснює це за допомогою цін. Але можуть виникати ситуації, коли витрати чи вигоди від виробництва та споживання не відображаються на цінах повністю, а створюють деякі побічні ефекти, що впливають на третю сторону, яка не бере участі в обміні. Такий вплив має назву зовнішніх витрат, якщо він має негативний характер, і зовнішніх ефектів, якщо їх вплив позитивний.

Учасники ринкових угод при визначенні обсягів виробництва, споживання, продажу чи купівлі не беруть до уваги зовнішні ефекти та витрати, що призводить до порушення рівноваги.

Зовнішні ефекти (екстерналії) – побічні наслідки економічної діяльності, які не регулюються ринком і впливають на інтерес третіх осіб як у сфері виробництва, так і у сфері споживання; фактори, які не враховуються при визначенні валового внутрішнього продукту, але впливають на добробут людей.

Залежно від сфери прояву розрізняють наступні зовнішні ефекти:

■ у сфері виробництва, коли один виробник впливає на діяльність іншого; наприклад, хімічний комбінат – на діяльність неподалік розташованого фермерського господарства;

■ у сфері споживання, коли один споживач впливає на рівень корисності іншого; наприклад, звичка одного мешканця підніматися пішки допомагає іншому своєчасно користуватися ліфтом;

■ *між виробництвом і споживанням*, коли господарська діяльність виробника впливає на добробут споживачів, наприклад, відходи, які підприємство скидає в річку або викидає в повітря;

■ *між споживанням і виробництвом*, коли споживання індивідів впливає на господарську діяльність фірми, наприклад, відпочиваючи на березі річки, індивіди заважають рибальським промислам.

Залежно від характеру впливу одних мікроекономічних суб'єктів на інші розрізняють зовнішні ефекти: *негативні* та *позитивні*

Показники негативних зовнішніх ефектів:

1. *Сукупні зовнішні витрати (ТЕС)* – сукупні збитки, завдані третім особам, які змінюються залежно від обсягу випуску в галузі.
2. *Граничні зовнішні витрати (МЕС)* – додаткові витрати, пов'язані з виробництвом кожної додаткової одиниці продукції, які не відшкодовуються виробникам цієї продукції, а перекладаються на третіх осіб.
3. *Граничні індивідуальні витрати (МРС)* – вартість послуг тих ресурсів, які фірма купує чи якими володіє, вони не включають МЕС, якщо існують негативні зовнішні ефекти, за яких МРС менші від МЕС.
4. *Граничні суспільні витрати (МСС)* – сума граничних зовнішніх витрат і граничних індивідуальних витрат.

За наявності негативного зовнішнього ефекту загальна умова досягнення ефективності має наступний вигляд:

$$MPC + MEC = MSC = MSB, \quad (2.23)$$

де MSB – гранична суспільна корисність.

Показники позитивних зовнішніх ефектів:

1. *Сукупна зовнішня корисність (ТЕВ)* – сукупна корисність, що отримана третьою особою і дорівнює корисності одиниці товару, помноженій на кількість спожитих одиниць.
2. *Гранична зовнішня корисність товару (МЕВ)* – додатковий виграш, отриманий третіми особами, які не є покупцями або споживачами даного товару.
3. *Гранична індивідуальна корисність товару (МРВ)* – гранична корисність, отримана особою, яка купила додаткову одиницю товару.
4. *Гранична суспільна корисність (МСВ)* – додаткова корисність, отримана в процесі виробництва однієї одиниці продукції, для отримання якої необхідно підсумувати граничну індивідуальну корисність товару та граничну корисність, отриману третіми особами.

За наявності позитивного зовнішнього ефекту загальна умова досягнення ефективності має наступний вигляд:

$$MSC = MSB = MPB + MEV. \quad (2.24)$$

Методи державного регулювання зовнішніх ефектів:

1. *Адміністративно-командні*, пряма заборона або вимоги щодо виконання економічними суб'єктами певних дій.
2. *Непрямі (ринкові)*, що регламентують поведінку суб'єктів ринку опосередковано, наприклад за рахунок коригуючих податків і субсидій.

Коригуючий податок (податок Пігу (T)) – податок на випуск товарів і послуг, який підвищує граничні індивідуальні витрати до рівня граничних суспільних витрат і призводить до скорочення обсягів виробництва:

$$T = MEC \Rightarrow MPC + T = MSC. \quad (2.25)$$

Коригуюча субсидія (G) – плата споживачам чи виробникам товару, споживання якого створює позитивний зовнішній ефект, тобто приводить до збільшення випуску продукції з позитивним зовнішнім ефектом до ефективного, з позиції ресурсів, рівня:

$$G = MEV \Rightarrow MPB + G = MSB. \quad (2.26)$$

Встановлення специфікації (чітких прав) власності на ресурси і можливість вільного обміну цими правами приводить до створення нових ринків і забезпечує можливість контролю держави за ринковим механізмом щодо вирішення питань зовнішніх ефектів. За так званою «теоремою Коуза», право приватної власності – інститут, який забезпечує врегулювання проблеми зовнішнього ефекту.

Суспільний сектор, його інститути мусять виконувати функцію виміру зовнішніх ефектів та витрат, функцію перерозподілу доходів, які не здатний виконувати традиційний ринковий механізм.

2. Ще одна ситуація, за якої ринковий механізм є неспроможним, – так звані «суспільні блага». До них зараховують національну оборону, метеорологію, освітлення міст, результати фундаментальних наукових досліджень, маяки тощо.

Суспільні блага – це блага, користь від використання яких рівномірно розподілена по всьому суспільству незалежно від того, хочуть чи ні окремі його представники купувати благо (наприклад, національна оборона, освіта, природоохоронні заходи, охорона громадського порядку тощо).

Суспільні блага відрізняються від економічних наступними характеристиками:

- Не існує суперництва у споживанні суспільних благ;
- неможливо перешкодити їх споживанню.

Чисті суспільні блага – блага, які споживаються колективно всіма людьми незалежно від того, платять вони за нього чи ні, та характеризуються:

- *невиятковістю* – неможливістю виключення будь-кого із процесу користування даним благом;
- *неконкурентністю* – неможливістю перешкодити споживати це благо людям, які не заплатили за нього;
- *крива попиту на чисті суспільні блага* має назву *фантомна крива*, утворюється шляхом сумування цін, що їх споживачі готові заплатити за останню одиницю даного товару за всіх можливих обсягів попиту на нього, і є вертикальною прямою.

Недосконалі суспільні блага – блага, які можна розділити серед людей таким чином, що інші від цього не відчують ніякої вигоди та не зазнають жодних збитків, і характеризуються:

- *обмеженими можливостями використання*, зумовленими географічним положенням або необхідністю мати ще додаткові приватні блага;

■ *крива попиту на недосконалі суспільні блага* утворюється шляхом сумування обсягів індивідуального попиту на нього за кожної можливої ціни і є горизонтальною прямою.

Перевантажувальні суспільні блага – це блага, яких не вистачає на всіх споживачів, тобто поява нового споживача призводить до скорочення корисності для вже існуючих споживачів.

Таким чином, у ситуаціях із суспільними благами чисто ринкові механізми неефективні. Суспільні блага або взагалі не виробляються, або виробляються у недостатній кількості. Тому суспільні блага зазвичай виробляються за участю держави за рахунок оподаткування їх споживачів.

Виробництво суспільних благ супроводжується двома проблемами:

- як визначити оптимальну кількість суспільного блага;
- як оцінити вигоди і втрати від реалізації того чи іншого проекту виробництва суспільних благ.

Оптимальне виробництво суспільних благ здійснюється за наступним правилом. Гранична суспільна корисність (*MSB*), тобто корисність від споживання даного обсягу благ, може дорівнювати граничним суспільним витратам (*MSC*), тобто витратам, пов'язаним із виробництвом даного обсягу благ:

$$MSB = MSC. \quad (2.27)$$

Теорія суспільного вибору – це теорія, заснована на аналізі процесів прийняття колективних рішень, дослідженні взаємозв'язків між пріоритетами громадян та прийняттям державних рішень.

За моделлю прямої демократії рішення приймаються більшістю голосів прямим голосуванням, наприклад за підсумками референдумів.

За моделлю представницької демократії рішення приймаються голосуванням депутатів.

Вирішення проблеми максимізації суспільного добробуту передбачає порівняння соціального виграшу з соціальними витратами.

Соціальний виграш від виробництва суспільних товарів та послуг – це сума приватного виграшу, якщо він є, і зовнішньої вигоди від цього виробництва.

Соціальні витрати виробництва суспільних благ складаються з витрат приватних осіб і зовнішніх витрат, пов'язаних з відволіканням ресурсів від іншого можливого використання. Якщо суспільство бажає оптимізувати своє рішення про виробництво суспільних товарів та послуг, воно мусить користуватися наступним правилом: необхідно виробляти такі товари, соціальний виграш від яких перевищує їх соціальні витрати, доки гранична соціальна вигода не зрівняється з граничними соціальними витратами.

Максимуму суспільного добробуту можна досягти, якщо додаткова вигода, отримана на кожну додаткову грошову одиницю витрат, буде однаковою для двох товарів.

Порівняльний аналіз витрат та вигод від того чи іншого суспільного проекту здійснюється, виходячи з правила прийняття оптимальних рішень.

Проект вважається економічно доцільним, якщо вигоди від нього будуть перевищувати або дорівнювати необхідним для його реалізації витратам. Незалежно від доцільності проекту, здатність його реалізувати залежить від бюджетних можливостей даного суспільного інституту.

Тому максимального рівня суспільного добробуту можна досягти завдяки проекту, який приносить не тільки найбільшу суспільну вигоду, але й не виходить за рамки бюджетних обмежень.

Змістовий модуль (ЗМ) 1.3.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МАКРОЕКОНОМІКИ

Тема 1.3.1 Макроекономічний рівень господарювання. Національне рахівництво

I. Сутність і види суспільного відтворення.

II. Суспільний продукт: основні форми та методи обчислення.

III. Сутність і структура національного багатства.

I. Макроекономічний рівень господарювання охоплює відносини суб'єктів у масштабах національної економіки. Об'єктом досліджень макроекономіки виступають загальнонаціональні (сукупні, агреговані) показники та явища, наприклад сукупні попит і пропозиція, валовий внутрішній продукт, суспільне відтворення.

Суспільне відтворення – це постійно відновлювальний процес виробництва, розподілу, обміну і споживання, тобто виробництво у широкому значенні.

Головними складовими суспільного відтворення є:

- відтворення людини, зокрема його робочої сили;
- відтворення навколишнього середовища існування людей, деяких природних ресурсів;
- відтворення засобів виробництва;
- відтворення виробничих відносин у цілому.

Відтворювальні процеси складні, тому актуальна проблема пропорційності, тобто оптимального сполучення усіх економічних ресурсів суспільства. Слід зазначити історичний внесок у моделювання відтворювальних схем Ф. Кене (“Економічна таблиця”), К. Маркса (схеми простого і розширеного відтворення), нобелівських лауреатів з економіки В. Леонтьєва (теорія “витрати-випуск”), Л. Канторовича (теорія оптимального функціонування виробництва), уродженця Харківської губернії, студента Харківського університету, а потім відомого американського вченого С. Кузнеця (принципи обчислення національного доходу, кінцевого й проміжного споживання).

Визначають три види суспільного відтворення:

- *звужене*, тобто при зменшенні обсягів суспільного виробництва порівняно з попереднім періодом;
- *просте*, тобто при незмінності масштабів виробництва протягом попереднього і поточного періодів; принциповим є повне використання додаткового продукту на особисте споживання;
- *розширене*, тобто з поширенням розміру суспільного продукту порівняно з попереднім часом при використанні частини додаткового продукту на виробниче споживання.

Якщо розширене відтворення характерне і на макро-, і на мікроекономічному рівнях, *економічне зростання* описує ситуація тільки в макроекономіці.

II. У загальному вигляді продукт, що створюється суспільством, складається з трьох ключових складників:

- 1) матеріальні витрати (МВ);
- 2) необхідний продукт (НП);
- 3) прибавочний (додатковий) продукт (ПП).

За радянські часи статистика спиралася на систему балансу народного господарства (БНГ) з головним показником *сукупним суспільним продуктом* (ССП) як сумі вартості всіх товарів у сфері матеріального виробництва.

Таким чином, ССП мав наступні риси:

- вимірював тільки вартості у матеріальному виробництві й не враховував суми при наданні більшості послуг;
- включав подвійний рахунок, тобто продукцію проміжного споживання (сировину, матеріали), яка неодноразово враховувалася на різних ступенях виробничого процесу.

Україна як член Організації Об'єднаних Націй повинна використовувати її вимоги у сфері статистики, зокрема систему національних рахунків (СНР), остання редакція якої ухвалена Статистичною комісією ООН у 1993 році. Система національних рахунків – це система національного обліку, яка побудована у вигляді набору рахунків і балансових таблиць, що розкривають результати економічної діяльності, структуру економіки, найважливіші взаємозв'язки. СНР аналізує процеси як у матеріальному, так і в нематеріальному виробництві, підсумовує лише нові, тобто додані вартості й виключає подвійний рахунок. СНР використовує балансовий метод, тобто спирається на так званий принцип подвійного запису, коли одна операція описується двічі: як активна при створенні продукту і пасивна при споживанні ресурсів. У цілому система охоплює більш як 500 рахунків і біля 30 допоміжних таблиць.

До 1993 року головним показником СНР був *валовий національний продукт (ВНП)* як сума кінцевих вартостей товарів і послуг, що їх створили національні суб'єкти (громадяни, національні компанії та ін..) незалежно від місця своєї діяльності.

Головний показник СНР-93 – *валовий внутрішній продукт (ВВП)* як сума кінцевих вартостей товарів і послуг, що їх створили резиденти всередині країни протягом року. *Резиденти* – це юридичні й фізичні особи, економічні інтереси яких пов'язані відносно тривалого часу з територією даної країни, тобто вони зареєстровані на її території й підпорядковані її законодавству.

До виміру ВВП існує три способи:

- 1) за доданими вартостями (*виробничий метод*);
- 2) за витратами (*метод кінцевого використання*);
- 3) за доходами (*розподільчий метод*).

Виробничий метод передбачає: підсумовують додані вартості усіх товарів і послуг на кожній стадії виробництва, щоб уникнути подвійного рахунку при його вимірюванні.

Якщо до показника ВВП додати різницю між надходженнями від факторів виробництва (факторними доходами) з-за кордону та факторними доходами, які отримали закордонні інвестори в країні, одержимо показник – *валовий національний продукт (ВНП)*.

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{чисті факторні доходи з-за кордону.} \quad (3.1)$$

Чисті факторні доходи з-за кордону визначаються як різниця між доходами, отриманими громадянами даної країни за кордоном, і доходами іноземців, отриманими на території даної країни.

За витратами ВВП є сумою 4-х складових:

$$\text{ВВП} = C + I_g + G + NE, \quad (3.2)$$

де C – споживчі витрати;

I_g – валові приватні інвестиції;

G – державні витрати;

NE – чистий експорт.

Витрати на споживання включають витрати домашніх господарств на різні види товарів та послуг.

Валові приватні інвестиції складаються з інвестицій на заміщення капіталу, який був зношений у процесі виробництва протягом року (амортизація), та чистих інвестицій (чистого приросту обсягів основного капіталу).

Державні витрати у даному випадку об'єднують усі витрати держави, які йдуть безпосередньо на виробництво суспільних товарів та послуг, а також на оплату праці державних службовців та працівників державних установ.

Державні трансфертні платежі не включаються до ВВП, оскільки вони не відображають зростання поточного виробництва, а є формою перерозподілу.

Чистий експорт – це різниця між обсягами експорту й імпорту.

За доходами ВВП є сумою 6 складових:

$$\text{ВВП} = W + R + i + p + A + T_n, \quad (3.3);$$

де W – заробітна плата;

R – рента;

i – процент;

p – прибуток;

A – амортизація;

T_n – непрямі податки.

Треба відзначити наступні види ВВП:

- *номінальний*, тобто в поточних цінах;
- *реальний*, тобто в незмінних цінах і при фактичному рівні безробіття;
- *потенційний*, тобто в незмінних цінах і при природному рівні безробіття.

На підставі ВВП розраховують низку похідних показників, зокрема:

- *чистий внутрішній продукт (ЧВП)* = ВВП – амортизація;
- *валовий національний дохід (ВНД)* = ВВП + чисті факторні доходи (різниця між закордонними факторними доходами резидентів і факторними доходами нерезидентів на території даної країни);
- *валовий наявний національний дохід (ВНДн)* = ВНД + чисті зовнішні трансферти (різниця між цифрами трансфертів нерезидентів резидентам і резидентів нерезидентам);
- *особисті доходи, або доходи кінцевого споживання (КС)*, – частина ВНДн, яка спрямована на кінцеві потреби домогосподарств і державних органів;
- *заощадження (З)* = ВНДн – КС, тобто заощадження – частина кінцевих доходів, яка терміново не споживається і залишається як активи суб'єкта.

III. Категорія "багатство" відображає підсумки соціально-економічного розвитку окремої людини, держави або світу в цілому. За змістом багатство включає запаси засобів виробництва предметів споживання і трудовий потенціал людей.

Національне багатство – сукупність усіх благ, які нагромаджені за всю історію і перебувають у розпорядженні суспільства. Джерелами багатства є праця і природа.

Природне багатство складається із засобів життя і природних засобів праці.

До засобів життя належать родючий ґрунт, звірі, гриби та ін.

До природних засобів праці належать водоспади, судноплавні річки, корисні копалини.

Крім природних складових, національне багатство включає наступні елементи:

- основні й оборотні фонди;
- особисте майно населення;
- товарні запаси на підприємствах;
- державні резерви;
- державні золотовалютні запаси;
- об'єкти інтелектуальної власності, які мають грошову оцінку (патенти, ліцензії, товарні знаки, права на винаходи, користування деякими активами та ін.);
- професійні, інтелектуальні й фізичні здібності людей.

Суттєві зрушення у технології виробництва значно вплинули на погляди щодо ролі людини у сучасному виробництві. Найбільш концентровано цей факт виявив себе в теоріях *людського капіталу*. Остання категорія включає наступні елементи: *знання; навички; здібності*. Обмеження можливостей людини у розвитку її виробничої активності призводить до зменшення національного багатства.

Ефективність людини як працівника залежить від попередніх інвестицій у наступні сфери:

- освіта;
- виробниче навчання;
- охорона здоров'я, охорона довкілля;
- мобільність, зокрема міграція населення;
- інформаційне забезпечення;
- народження і виховання дітей.

Тема 1.3.2 Макроекономічна нестабільність: безробіття та інфляція

I. Циклічність – ключова ознака макроекономічної нестабільності.

II. Безробіття і зайнятість: сутність, форми, вимірювання.

III. Інфляція та її наслідки.

VI. Взаємозв'язок безробіття та інфляції.

I. Економіка не є назавжди сталим утворенням. Існують наступні дві групи передумов макроекономічної нестабільності:

- зовнішні, або екзогенні (природні, воєнно-політичні та ін.);
- внутрішні, або ендогенні, насамперед циклічність розвитку.

Циклічність проявляється у періодичному повторенні фаз розвитку. Традиційно вирізняють наступні основні види економічних циклів:

1) малі – тривалістю до 4-х років, на підставі несталості грошово-кредитної сфери економіки з двома фазами (спад і піднесення);

2) середні – тривалістю 5–11 років, на підставі старіння і заміни основного капіталу, з чотирма фазами:

- криза, або спад, рецесія;
- депресія, або стагнація, застій;
- пожвавлення;
- піднесення, або експансія, бум, упритул до піку виробництва;

3) великі (довгі хвилі в економіці) – тривалістю 40–60 років, із двома фазами (спад і піднесення), на підставі різних фундаментальних причин, на думку різних учених, зокрема:

– У. Джевонс пов'язував довгі хвилі з періодичністю змін плям на Сонці, що спочатку впливало на аграрне виробництво, а далі – на чергування фаз підприємницької діяльності;

– М. Кондратьєв брав за основу революційні технологічні зміни;

– Й. Шумпетер віддавав перевагу змінам інноваційної активності, що було близько до поглядів Кондратьєва.

Треба відзначити існування криз нециклічного характеру:

– структурні кризи у вигляді криз відносного перевиробництва і відносного недовиробництва;

– системні кризи з глибокою трансформацією всіх сторін суспільного життя, що припускає необхідність переходу до нової економічної системи.

II. Робоча сила, праця на макроекономічному рівні описуються за допомогою сукупних, або агрегованих показників.

Сукупний працівник – це соціально-економічна й організаційна єдність робітників, які створюють суспільний продукт за таких передумов спільної діяльності:

- єдина виробнича мета;
- поділ праці, який формує колективну трудову діяльність.

Трудовий потенціал – це сума усіх можливих ресурсів праці, включаючи як наявних працездатних, так і тих, хто наближується до цієї категорії. Трудовий потенціал спирається на освітню і професійно-кваліфікаційну підготовленість людей, а також на здатність робітників до продуктивної праці.

Трудові ресурси – це працездатне населення у працездатному віці.

Зайнятість – це форма реалізації здібностей сукупного працівника, тобто діяльність із метою задоволення потреб за певний дохід. Визначимо основні форми зайнятості:

- повна, пов'язана з існуванням природного безробіття;
- раціональна при відповідності структури національної економіки;
- ефективна, що забезпечує оптимальний соціально-економічний результат сукупної трудової діяльності;
- гнучка, що припускає певні форми комбінування організаційних форм;
- примусова або добровільна залежно від соціального статусу працівника.

Середовищем діяльності сукупного працівника є ринок праці, або ринок робочої сили. Основними суб'єктами зазначеного ринку є наймані робітники й роботодавці.

Головними суб'єктами інфраструктури трудового ринку є правові засади функціонування, державні й недержавні служби, фонди, курси, об'єднання працівників і підприємців.

Специфікою ринку праці є існування наступних рис:

- він є ринком недосконалої конкуренції, зокрема білатеральною монополією, тобто ареною відносин об'єднань роботодавців і робітників (профспілок);
- він є регульованим ринком з боку держави, яка встановлює деякі правові обмеження;
- він є ринком трудових контрактів (договорів, угод).

Функціями ринку праці є наступні моменти:

- забезпечення оптимального розвитку зайнятості та економіки в цілому;
- раціональне розміщення трудових ресурсів;
- узгодження інтересів усіх соціальних груп.

В умовах ринкової економіки наймана праця є товаром з відповідним формуванням ціни (зарплати) на підставі взаємодій факторів пропозиції та попиту.

Пропозиція праці характеризується чисельністю людей, які потребують працевлаштування за умов певної оплати.

Визначають три основні джерела трудової пропозиції:

- демографічне – з урахуванням молоді, що працевлаштується вперше;
- соціальне – з урахуванням колишніх незайнятих у працездатному віці;
- економічне – з урахуванням тих, хто вивільнюється з інших галузей або країн.

Фактори пропозиції праці поділяються на цінові, тобто залежні від рівня зарплати, й нецінові (традиції, допомога по безробіттю, податки, тіньова зайнятість та ін.).

Попит на труд – це платоспроможна потреба роботодавців щодо отримання трудових послуг з боку найманих працівників. Як і у випадку з пропозицією, визначають цінові й нецінові фактори трудового попиту.

Збіг величин попиту і пропозиції дає ринкову рівновагу на ринку праці. Перевищення попиту обумовлює дефіцит робочої сили, домінування пропозиції існування безробіття.

Саме безробіття, яке провокує зниження виробництва і одночасно породжується ним, а також цінові зміни є головними проявами *макроекономічної нестабільності*, яка описує втрату економічною системою мобільності й гнучкості.

З точки зору статистики, безробітними вважаються люди з наступними особливостями:

- працездатні у працездатному віці;
- зареєстровані в державній службі зайнятості;
- отримують грошову допомогу;
- активно шукають роботу і здатні приступити до неї.

Різні економічні напрямки по-різному обґрунтовують причини виникнення безробіття:

- Т. Р. Мальтус підкреслював існування закону народонаселення з проблемою у вигляді демографічного вибуху;

- К. Маркс пов'язував закон народонаселення зі зростанням органічної будови капіталу, тобто технічної будови, яка викликана науково-технічними змінами;

- класичний погляд визначає надмірно високу зарплату;

- кейнсіанський погляд підкреслює пріоритет недостатнього сукупного попиту, який робить недостатньою сукупну пропозицію;

- інституціональна точка зору віддає перевагу недостатності інституціональних складових, наприклад нестачі інформації, недолікам роботи відповідних державних установ.

Безробіття характеризується двома основними показниками:

- рівнем, що описується наступною формулою:

$$P_6 = K_6 : K_{pc} \times 100, \quad (3.4)$$

де K_6 – кількість безробітних; K_{pc} – кількість зареєстрованої робочої сили;

- тривалістю.

Визначають такі основні види безробіття:

1) *добровільне* – при небажанні робітника працювати за даним рівнем зарплати або з інших причин, зокрема *фрикційне* безробіття у зв'язку зі зміною професії або механічною міграцією;

2) *вимушене* – при перепадах ринкової кон'юнктури з наступними формами:

– *сезонне*;

– *технологічне* як наслідок модернізації виробництва;

– *конверсійне* наслідок перепрофілювання воєнно-промислового комплексу (ВПК);

– *структурне* як єдність технологічного і конверсійного – з обов'язковою необхідністю перепідготовки й перекваліфікації;

– *циклічне* – за умов розвитку економічної кризи;

– *застійне* – при довгорічній незайнятості;

– *інституціональне* – при дефіциті належної інформації;

3) *природне* як єдність фрикційного і структурного.

Головним економічним наслідком безробіття є втрата обсягу продукції, що описує закон Оукена: 1 % перевищення фактичного рівня безробіття над природним забезпечує 2,5 % відставання реального ВВП від потенційного.

III. Нестійкість цін проявляється у наступних основних формах:

1) *інфляція*, тобто зростання цін, її основні види:

– повзуча, або інертна, з темпами зростання до 10% на рік;

– галопуюча з темпами до 200% на рік;

– гіперінфляція при перевищенні 200% протягом року;

– інфляція попиту;

– інфляція пропозиції;

– внутрішня і зовнішня (імпортована);

– збалансована й незбалансована;

– відкрита й подавлена;

– очікувана й неочікувана;

– регульована й нерегульована;

2) *дефляція* зі зниженням цінового рівня;

3) *дезінфляція* як процес штучного зменшення темпів зростання цін;

4) *рефляція* як штучне провокування інфляції;

5) *стагфляція* як поєднання інфляції та стагнації виробництва.

Показником рівня інфляції та її темпів є індекси цін. Темп (рівень) інфляції визначається шляхом віднімання від індексу цін поточного року індексу цін попереднього року та діленням цієї різниці на індекс цін попереднього року і множенням отриманої частки на 100%, тобто:

$$\check{R} = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} 100\%, \quad (3.5)$$

де \check{R} – темп інфляції; P_t – індекс цін у t -му році;

P_{t-1} – індекс цін, що передує року t .

Інфляція – багатофакторний, багатовимірний і складний соціально-економічний процес, властивий ринковій економіці, який може бути спричинений різними подіями. У таблиці 2.2 наведені різні види (форми) інфляції залежно від критерію, покладеного в основу її класифікації.

Всі теоретичні концепції інфляції можна поділити на дві групи: *економічні* та *неекономічні*.

Неекономічні теорії ґрунтуються на *природних* (зумовлені стихійними лихами, серйозними технологічними аваріями, епідеміями тощо) та *політичних факторах* (зумовлені війнами, мілітаризацією економіки і т. ін.).

Але більше уваги приділяється *економічним теоріям інфляції*, які можна поділити на дві групи: *монетарні* (аналізують інфляцію, користуючись рівнянням обміну $MV = PY$) та *немонетарні* (виводять умови існування інфляції з того самого рівняння, але в цьому вбачають тільки умову, а не причину існування інфляції).

VI. Одним із головних завдань економічної політики держави є підтримання інфляції на низькому рівні. Але це суперечить іншому завданню – зниженню безробіття. Виділяють три основні підходи до зазначеної проблеми: кейнсіанський з використанням кривої Філіпса; з позицій теорії адаптивних очікувань; з позицій теорії раціональних очікувань.

А. Філіпс узагальнив статистику по Великобританії з кінця XIX до середини XX ст. Після узагальнення був зроблений висновок: між динамікою безробіття і зміною цін існує зворотна залежність. Цей висновок ілюструє кейнсіанський погляд на стимулювання економічного зростання і скорочення безробіття. Помірна інфляція шляхом додаткової грошової емісії є стимулом підвищення сукупного попиту, пропозиції, зайнятості. Ранній варіант кривої Філіпса відображав обернену залежність між номінальною зарплатою та безробіттям. Але з часом її стали використовувати для визначення співвідношення між інфляцією і безробіттям.

Крива Філіпса (рис. 3.1) являє собою спадну лінію.

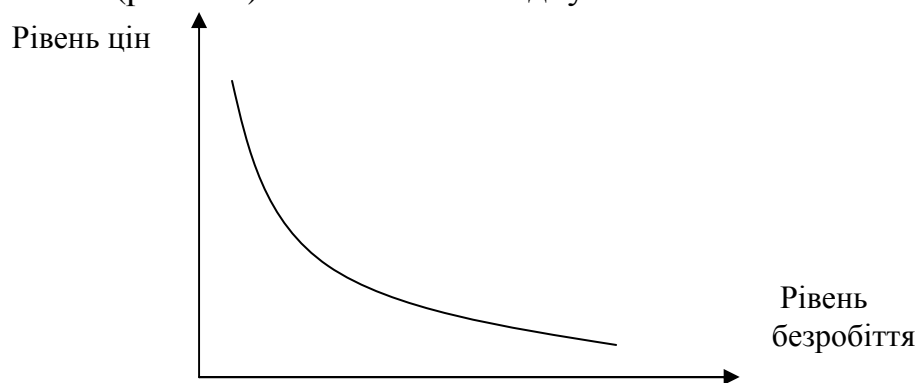


Рис. 3.1 – Крива Філіпса

Спираючись на криву Філіпса, уряд може в короткостроковому періоді робити вибір між інфляцією і безробіттям. Цього він може досягти за допомогою заходів, які здатні впливати на циклічне безробіття. Наприклад, якщо уряд стимулюватиме сукупний попит, безробіття зменшується. Проте

ціною його зниження є прискорення інфляції. Якщо уряд стримуватиме сукупний попит, безробіття зростатиме, що уповільнить інфляцію. При цьому окремо були визначені інфляція попиту, яка залежить від циклічного безробіття, інфляція витрат, що спричиняється збуреннями сукупної пропозиції, та інфляційні очікування.

Компромісний вибір між інфляцією і безробіттям існує лише в короткостроковому періоді. У довгостроковому можливість такого вибору зникає. Це пояснюється тим, що тільки у короткостроковому періоді фактичний рівень цін може відхилятися від їх очікуваного рівня під впливом неочікуваних коливань сукупного попиту. У довгостроковому періоді цінові очікування пристосовуються до динаміки фактичних цін, а рівень номінальної зарплати — до очікуваного рівня цін. Унаслідок цього рівень безробіття повертається до стартової позначки при більш високих цінах. За таких умов, згідно з теорією довгострокової сукупної пропозиції, її крива набуває вигляду вертикальної лінії АСЕГ, що починається в точці потенційного ВВП. Це означає, що в довгостроковому періоді крива Філіпса перетворюється на вертикальну лінію Фелпса (за ім'ям американського економіста, лауреата Нобелівської премії Едвіна Фелпса).

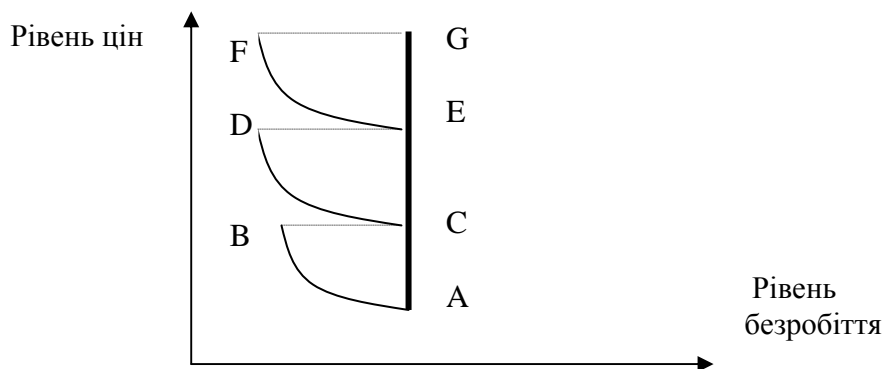


Рис. 3.2 – Крива Фелпса

Теорія адаптивних очікувань вважає інфляційні стимули і криву Філіпса ефективною тільки в короткостроковому періоді, у довгостроковому ж періоді безробіття все одно зростає при вже більших цінах.

Теорії раціональних очікувань заперечує і короткостроковий, і довгостроковий ефекти інфляційного стимулювання зайнятості, тобто додаткова грошова емісія є передумовою інфляції, при якій раціонально діючі суб'єкти заздалегідь не будуть стимулювати зайнятість, тобто скорочувати безробіття.

Тема 1.3.3 Макроекономічний аналіз: сукупний попит і сукупна пропозиція

- I. Макроекономічна рівновага та її чинники.
- II. Економічне зростання: сутність, чинники, вимірювання.
- III. Проблеми розподілу доходів населення.

І. *Макроекономічний кругообіг* – процес безперервного руху факторів і результатів виробництва, продуктів і доходів, натуральних одиниць і грошей, що обслуговують взаємодію всіх ринкових суб'єктів.

Один і той самий суб'єкт на різних стадіях оперує ресурсами, кінцевими товарами і послугами, а також грошовими активами, що приводить до висновку: макроекономічна рівновага можлива при рівності всіх видаткових доданків з одного боку і дохідних доданків – з іншого. Іншими словами, рівновага можлива при збігу величин сукупних попиту і пропозиції.

Визначимо три основні моделі кругообігів:

- 1) проста, або двосекторна, з урахуванням взаємодії домогосподарств, які поставляють ресурси, і підприємницького сектора, що виробляє кінцеві товари;
- 2) замкнута, або трисекторна, в якій до двох попередніх суб'єктів додається держава з податковими, грошово-кредитними та іншими важелями впливу;
- 3) відкрита, або повна, чотирисекторна, коли до трьох зазначених суб'єктів приєднуються закордонні учасники.

Рівновага поєднує рівновагу на трьох укрупнених ринках: ринку ресурсів (факторів); ринку кінцевих товарів і послуг; грошовому ринку.

Сукупний попит (AD) – це обсяг національної продукції, що всі споживачі готові придбати за даною ціною в даний момент часу.

Закон попиту наголошує: за інших рівних умов ціни і сукупний попит мають зворотну, або негативну залежність. Тому крива попиту має спадний характер.

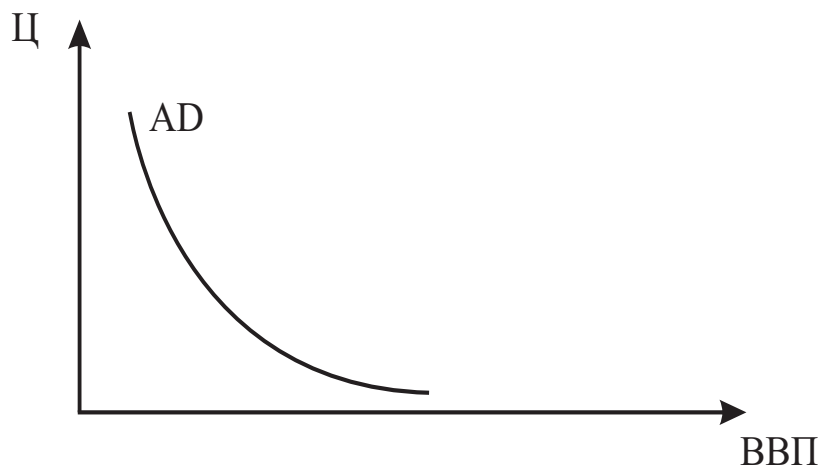


Рис. 3.3 – Крива сукупного попиту (AD)

Сукупна пропозиція (AS) – це рівень реального ВВП при даному рівні цін у даний момент часу. Закон пропозиції наголошує: за інших рівних умов ціна й обсяг пропозиції мають прямий (позитивний) зв'язок.

На характер графіка AS впливають фактор часу і фаза економічного циклу. У короткостроковому періоді підвищення цін стимулює зростання сукупної пропозиції. У довгостроковому ж періоді зростання цін більше не є стимулом подальшого приросту виробництва.

На фазах кризи і депресії ціни можуть залишатися незмінними при обсязі ВВП, що змінюється. Таким чином, можливість реалізувати залежані на

складі товари не стимулює зростання цін, тому на зазначених фазах циклу графік являє собою горизонталь і горизонтальний відрізок називається кейнсіанським (I). На фазі підйому стимулом зростання ВВП є підвищення цін (інфляція), і відрізок називається висхідним, або проміжним (II). На фазі піку (буму) економіка цілком використовує всі потужності при повній зайнятості, що робить відрізок графіка вертикальною лінією, тобто класичним відрізком (III).

Ціновим фактором сукупної пропозиції є власні ціни товарів. Вплив цін товарів на обсяг ВВП ілюструється за допомогою руху по кривій AS.

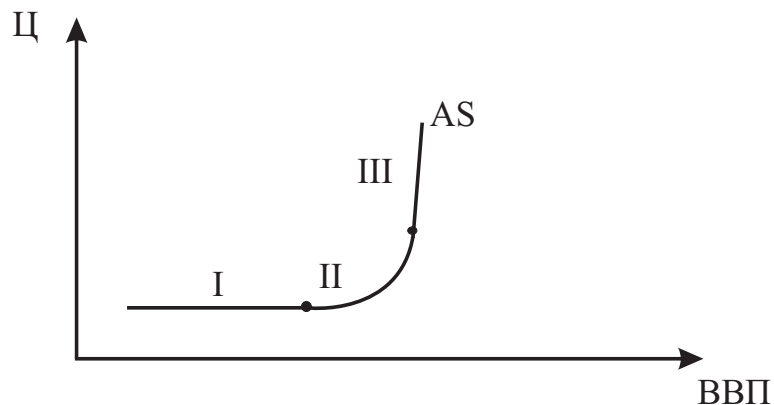


Рис. 3.4 – Крива сукупної пропозиції (AS)

Макроекономічна рівновага – це збіг величин AD і AS.

Графічне зображення кривих сукупного попиту та сукупної пропозиції в одній системі координат називається моделлю “AD-AS”.

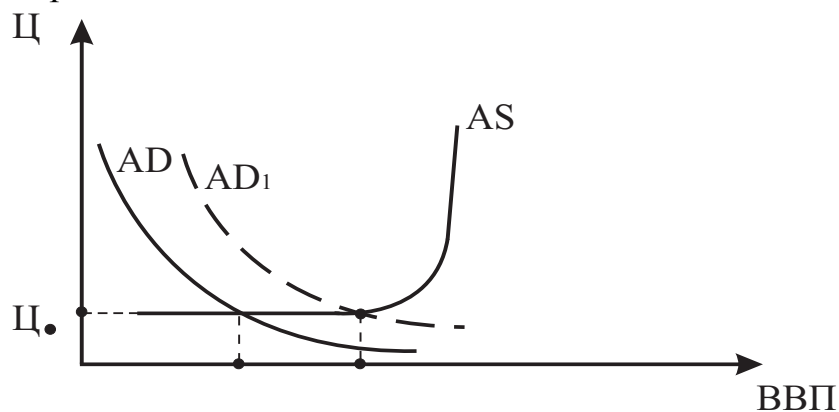


Рис. 3.5 – Макроекономічна рівновага

II. Сутність поняття **«економічне зростання»** можна визначити як кількісне збільшення та якісне вдосконалення за відповідний період результатів виробництва (товарів, послуг) і його основних факторів. Економічне зростання – стійке розширення масштабів діяльності господарської системи в цілому з такими основними чинниками:

- народонаселення;
- природні (кліматичні, геологічні, екологічні та інші умови);

– нагромадження, тобто використання частини додаткового продукту на розширення виробництва;

– науково-технічний прогрес.

Інколи сукупність чинників об'єднують у дві групи:

– чинники сукупного попиту;

– чинники сукупної пропозиції.

Розрізняють два основні типи економічного зростання:

– *екстенсивний* із розширенням виробництва при кількісному збільшенні наявних ресурсів і при незмінності ефективності їх використання;

– *інтенсивний* із розширенням виробництва при якісному поліпшенні використання ресурсів, тобто при їх більш ефективному застосуванні.

На практиці не існують чисто екстенсивний або інтенсивний шляхи зростання. Більш коректними є терміни “переважно екстенсивний” або “переважно інтенсивний” типи зростання.

Загальною основою і рушійною силою розвитку виробництва є його суперечлива взаємодія зі споживанням. З одного боку, економічні потреби породжують ідеальний образ продукту і в такому сенсі стимулюють його створення. У реальному житті ця суперечність — лише найзагальніша основа розвитку виробництва незалежно від його суспільної форми, що значною мірою виявляється у відповідному *типі економічної системи: традиційній капіталістичній* (ринковій), *командній* (адміністративно-командній), *змішаній, перехідній* (від адміністративно-командної до змішаної).

На межі XX – XXI ст. вчені почали розрізняти категорії “економічне зростання” й “економічний розвиток”. Розвитком вважається різними економістами й соціологами таке збільшення обсягів виробництва, яке забезпечує поліпшення рівня життя більшості населення, сприяє економічній та політичній свободі особи, гальмує екологічну деградацію. Останній аспект є змістом так званого “сталого розвитку”, який був уперше проголошений у 1992 році на спеціальній конференції під егідою ООН у Ріо-де-Жанейро і отримав подальший розвиток на конференції в Йоганнесбурзі у 2002 р.

III. Питанням розподілу присвячено багато спеціальних праць. Значний внесок у розробку проблем розподілу зробили Д. Рікардо, Дж. С. Мілль, К. Маркс, Дж. Б. Кларк, Дж. М. Кейнс, М. Фрідман та ін. Теорія розподілу була започаткована Д. Рікардо. Визначення законів, що регулюють розподіл продукту між класами, на думку Д. Рікардо, становить основне завдання політичної економії. Дж. С. Мілль свою тритомну працю присвятив в основному розподільним відносинам, подетально й поелементно проаналізувавши практику розподілу та підбивши підсумки теорії розподілу класичної політичної економії. Дж. Б. Кларк стверджує, що розподіл національного доходу регулюється суспільним законом, згідно з яким кожному фактору належить та частина багатства, яку цей фактор створює.

Суб'єктами розподілу є домогосподарство, фізична особа, підприємство чи держава. Об'єктами розподілу можуть бути земля чи інші природні ресурси, праця, капітал, дохід, технологія, інформація тощо. У

рамках національної економіки об'єкти розподілу — це національне багатство, валовий національний продукт, національний дохід тощо. До інфраструктури розподілу належать система оплати праці, грошово-кредитна система, система формування та використання бюджету держави, фінансова система підприємств та організацій тощо. Розподіл у відтворенні виконує потрійну роль: по-перше, є умовою виробництва; по-друге, виступає результатом виробництва; по-третє, визначає характер і кількісний рівень споживання. Характер розподілу (наприклад, поділ національного доходу на споживання та нагромадження) визначає здатність суспільства до економічного зростання в перспективі. У процесі розподілу визначається частка кожного економічного фактора виробництва у створеному сукупному суспільному продукті, валовому національному продукті чи національному доході. Розподілу доходів передують розподіл факторів виробництва. Залежно від форм власності на фактори виробництва визначається характер розподілу доходів.

На характер розподілу факторів виробництва впливають три групи чинників:

- закони, що регулюють розвиток продуктивних сил;
- економічні закони функціонування ринку;
- економічна роль держави.

Розподіл доходів займає проміжне місце між виробництвом у вузькому значенні й кінцевим споживанням. Треба підкреслити два основних методологічних погляди до дослідження доходів:

- марксистський;
- неокласичний, або функціональний.

За першим поглядом форми доходів похідні від поділення нової вартості на необхідну і додаткову. Необхідна вартість (необхідний продукт) є еквівалентом майбутньої зарплати. Додатковий продукт, який також створюється робітником, розподіляється між власниками підприємницьких здібностей, капіталу і землі у вигляді відповідно прибутку, проценту і ренти.

За другим підходом величина кожного факторного доходу дорівнює граничному вкладу в підсумковий дохід підприємства після реалізації продукції. Зазначена оцінка спирається на теорію граничної продуктивності, згідно з якою розмір первинного (факторного) доходу є ціною ресурсів. Ціна являє собою підсумок певної комбінації попиту і пропозиції даного товару. Але попит на ресурси є похідною величиною від попиту на кінцевий товар. Одночасно, з точки зору пропозиції, існують різні технології, тобто різні комбінації ресурсів, що дозволяють досягти виробничої мети. Таким чином, доходи в мікроекономіці як ціни на відповідні фактори пов'язані економічно і технологічно. Власники факторів доповнюють один одного, тому їх злагода обумовлює стійкість економічного процесу.

Усі доходи підрозділяють за певними критеріями.

За факторним критерієм визначають дві основні групи:

- первинні, тобто факторні: зарплата, прибуток, рента, відсоток;

– вторинні як підсумок перерозподілу, тобто соціальні трансферти, або пенсії, стипендії, допомога, пільги; з радянських часів для них залишився термін «суспільні фонди споживання».

За функціональним критерієм визначають наступні форми:

- трудові, як за рахунок власної праці з власними активами (особисте підсобне господарство, вільна творча діяльність із отриманням гонорарів та ін.), так і за рахунок найманої праці у вигляді зарплати;
- доходи від підприємництва у вигляді прибутку або відсотків за позички безпосереднім підприємцям;
- доходи від власності за рахунок ренти або відсотків від операцій з цінними паперами, вкладками (депозитами) у кредитні установи чи внесками в статутний фонд колективних підприємств;
- сімейні доходи, зокрема спадщина і дарування.

Сімейні доходи підсумовують особисті доходні складові, тому вони є узагальненим показником рівня і якості життя людей. Важливими характеристиками є структура сімейних доходів за походженням і напрямки їх використання. Так, ознакою розвиненості країни є різноманіття (диверсифікація) доходних складових і порівняно низка частка витрат на продукти харчування. За даними статистики, харчові продукти в Україні займають ледь 60 % від сумарних витрат, а в розвинутих країнах Північної Америки, Західної Європи та Азії – 20–25 %.

Механізм ринку не в змозі подолати зростаючу нерівність у доходах, яка здатна підірвати соціальний мир у суспільстві. Тільки державне регулювання і перерозподіл доходів, тобто активна соціальна політика, згладжують суперечності.

Держава здійснює перерозподіл доходів на двох рівнях:

1. Держава може втручатися у процес формування цін на економічні фактори виробництва і таким чином захищати інтереси економічних агентів, гарантуючи їм отримання доходів. Це стосується в першу чергу ренти, процента і заробітної плати. Так, політика Національного банку щодо встановлення облікової ставки, ставки рефінансування формує рівень доходів банківського капіталу. А політика заморожування заробітної плати приводить до стримування доходів найманих працівників. Державна підтримка сільськогосподарських цін у більшості країн світу гарантує фермерам отримання відповідного доходу.

2. Держава може втручатись у перерозподіл пізніше, стягуючи податки із суб'єктів господарювання. У цьому разі держава змінює результати індивідуального розподілу доходів між економічними факторами виробництва. Результати перерозподілу можуть проявлятися у формі вертикального перерозподілу (між багатими й бідними за рахунок різного роду податків) і горизонтального перерозподілу (за рахунок трансферти, субвенції, витрат на охорону здоров'я та освіту, субсидії тощо). Економічна доцільність перерозподілу забезпечується за допомогою органічного поєднання реалізації двох розподільних принципів: принципу ефективності й принципу соціальної справедливості. Здійснюючи принцип соціальної справедливості,

держава гарантує своєму громадянину достатній рівень життя, не допускає, щоб він опинився за межею бідності. Із цією метою держава визначає мінімум оплати праці, якого обов'язково повинні дотримуватись роботодавці всіх форм власності.

Мінімальна заробітна плата — це встановлена державою нижня межа оплати праці за фактично відпрацьовану повну місячну норму праці (робочого часу) найманого працівника. Такий мінімум має бути не нижчий за існуючий у країні прожитковий мінімум.

Суспільні фонди споживання є особливим джерелом забезпечення потреб людей за рахунок перерозподілу первинних доходів у наступних основних формах:

- фонди спільного задоволення потреб;
- фонди підтримки непрацездатних.

Споживчий кошик є певним набором товарів і послуг, які необхідні для задоволення нормальних потреб середньостатистичної сім'ї. Визначають три групи в межах кошику: продовольча частина, частина непродовольчих товарів і послуг, податки й обов'язкові платежі.

Прожитковий мінімум – певний набір товарів і послуг на підставі нормативів споживання першочергових життєвих засобів. Вказаний мінімум має дві форми прояву:

- 1) *фізіологічний мінімум*;
- 2) *соціальний мінімум*, який перевищує фізіологічний на суму коштів, які забезпечують задоволення окремих духовних і соціальних потреб для збереження існуючого рівня життя.

Узагалі нерівність у доходах пояснюється по-різному. *Егалітарний підхід* проповідує максимальне зближення доходів. *Утилітарний підхід* спирається на визначення пріоритету добробуту окремого споживача без зовнішнього регулювання. *Роулсiанський підхід* підкреслює шлях соціальної підтримки найбільш незахищених прошарків. Оптимальність, за В. Парето, досягається тоді, коли зміни в розподілі доходів не погіршують добробуту хоча б одного з його учасників. Соціальне регулювання, за Е. Бароне, ефективне, коли виграш одних обумовлює певну компенсацію збитків для інших за рахунок перших і при згоді других.

Видатки домогосподарств спрямовані на споживання трьох груп благ: товарів тривалого користування, предметів поточного вжитку і послуг. Існують певні закономірності розподілу доходів сімей між продуктами харчування, одягом та іншими статтями споживання. Існує залежність між рівнем доходу домогосподарства і його споживанням. Бідні сім'ї витрачають на продукти харчування більшу частину свого використововуваного доходу. По мірі зростання доходу зростає і споживання домогосподарствами продуктів харчування, причому вищої їх якості, а також зростають видатки на одяг, відпочинок, автомобілі тощо.

Розподіл особистого наявного доходу на споживання й заощадження залежить від рівня їхніх доходів, який має суттєву диференціацію. Для аналізу

рівня останньої застосовуються кілька методів. Нерівність у доходах описується наступними основними групами показників:

1. *Кратні*, що спираються на поділ доходних складових на відповідну кількість груп, зокрема:

а) *децильний* коефіцієнт, що показує, у скільки разів мінімальний дохід 10 % найбільш забезпечених верств населення перевищує максимальний дохід 10 % найменш забезпечених;

б) *квартильний* коефіцієнт є співвідношенням 25% зазначених величин;

в) *квінтільний* коефіцієнт є відношенням мінімального доходу 20% найбільш забезпечених верств населення і максимального доходу 20 % найменш забезпечених.

г) коефіцієнти фондів (децильний, квартильний, квінтільний), що характеризують у скільки разів середні доходи відповідно 10, 25 або 20% найбагатшого населення перевищують доходи аналогічних відсотків найбідніших сімей.

2. *Крива Лоренца й коефіцієнт Джини*.

У системі координат для побудови кривої Лоренца (рис 3.7) абсциса – це відсоток родин; ордината – відсоток доходів. Бісектриса характеризує рівномірний розподіл доходів, тобто 1 % родин одержує 1% доходу, 50% родин одержують 50% доходу, 100 % родин одержують 100% доходу. Крива Оав – це графік реального розподілу доходів по процентних групах сімей. Що нижче від бісектриси перебуває зазначена крива, то більша різниця середньосімейних доходів.

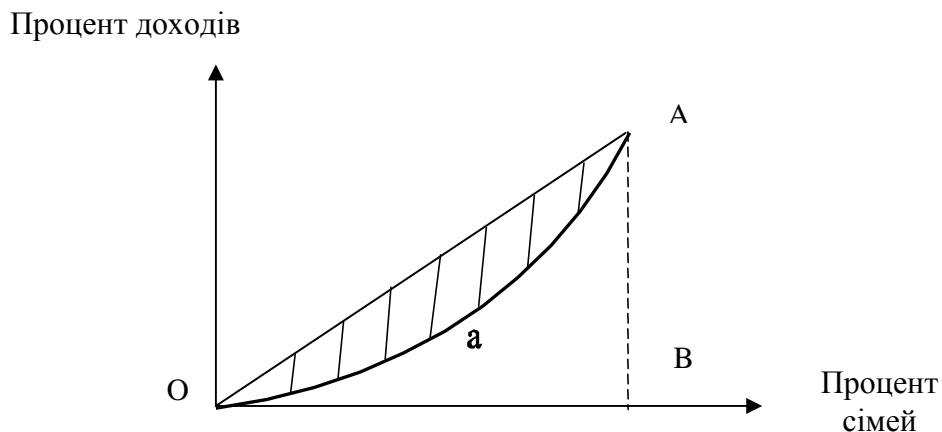


Рис. 3.7 – Крива Лоренца

Коефіцієнт Джині (K_j) – це відношення площі заштрихованої фігури, що описує реальний нерівномірний розподіл, до площі прямокутного трикутника OAB, що ілюструє абсолютну рівність доходів. Коефіцієнт Джини має належати проміжку від 0 до 1. Що ближче його величина до 0, то більш рівними за доходами є родини. Що більше коефіцієнт наближається до 1, то більше розрив у доходах найбільш багатих і найбільш бідних.

Тема 1.3.4 Економічні функції держави

I. Необхідність державного регулювання економіки.

II. Особливості фіскальної (податково-бюджетної) політики.

III. Монетарна (грошово-кредитна) політика держави.

I. Господарський механізм є найважливішим елементом економічної системи. Якщо уявити сучасну економічну систему як змішану, вона включає в себе наступні самостійні підсистеми господарювання:

- державну підсистему;
- ринок як самостійну підсистему господарювання;
- традиційне (натуральне) господарство.

Головне завдання економічної політики держави – це досягнення параметрів, що визначені нормативною політекономією.

Особливості участі держави в економіці:

1. Держава – це носій політики, тобто влади і народногосподарського регулювання суспільного життя.

2. Держава розробляє правові основи функціонування економіки.

3. Держава – безпосередній учасник економічних відносин, силами державних підприємств, окремих чиновників і державних установ.

4. Держава є монополістом у грошовій емісії, захисті конкуренції й представництві в міжнародних економічних організаціях.

Роль державного регулювання економіки по-різному оцінювалася економічними школами:

1. *Меркантилізм*. У XVI–XVIII ст. робився акцент на зовнішньоекономічне регулювання шляхом протекціонізму і отримання позитивного платіжного балансу.

2. *Класична теорія* (А. Сміт та ін.) робила акцент на ринкове саморегулювання і два моменти державної участі:

- 1) закони та інші правові акти;
- 2) забезпечення соціально-політичної стабільності.

3. *Кейнсіанська теорія* (з середини XX ст.) спирається на ринкове саморегулювання, але при активній участі держави в регулюванні сукупного попиту, насамперед через фіскальну і грошову політику.

4. *Неоліберальна теорія* у роботах В. Ойкена, В. Репке, Л. Ерхарда підкреслювала саморегулювання в ринковій системі, але при активному втручанні держави в захист конкурентного середовища і подолання кризових явищ.

5. *Неоконсервативні теорії* (монетаризм, теорія раціональних очікувань) підкреслює зменшення прямих регуляторних функцій, зменшення частки державної власності при виділенні головної сфери грошово-кредитного обігу і антимонопольної діяльності.

6. *Теорії етатизму*, що обґрунтовували виключну роль держави, яка концентрує практично всі економічні відносини.

Безпосередні або оперативні завдання державних органів в економічній сфері:

- 1) забезпечення народногосподарської стабілізації;
- 2) сприяння економічному зростанню;
- 3) структурні перетворення між галузями і територіями;
- 4) розподіл і перерозподіл доходів і національного багатства.

Державні органи за Конституцією, як правило, захищають наступні національні інтереси:

- 1) економічну стабільність і недопущення кризових явищ;
- 2) сприяння науково-технічній модернізації;
- 3) сприяння участі у міжнародному поділі праці;
- 4) стимулювання розвитку національного ринку, зокрема захисними бар'єрами (тарифними й нетарифними);
- 5) забезпечення економічної та політичної незалежності, а також зростання добробуту населення.

Основні моделі державного регулювання:

- 1) американська, або ліберальна – при перевазі ринкового саморегулювання і при втручанні держави в галузі, де конкуренція не ефективною;
- 2) німецька, або неоліберальна – з державним усуненням перешкод вільній конкуренції, а також при концентрованому подоланні кризових явищ;
- 3) шведська – з домінуванням державного регулювання, насамперед, соціально-трудових відносин;
- 4) японська, або східноазійська модель спирається на активну структурну політику і протекціонізм у зовнішній торгівлі.

Держава виконує наступні виключні функції:

- створення законодавчо-правових засад функціонування економіки;
- забезпечення соціально-політичної стабільності й державного суверенітету;
- подолання зовнішніх ефектів, тобто екологічних і техногенних катастроф, які потребують суттєвих коштів і адміністративних заходів;
- здійснення соціальних програм і так званих «суспільних» заходів (підтримка соціально незахищених верств населення, фінансування армії, державної безпеки, дипломатії та ін.);
- представництво в міжнародних організаціях.

На практиці не існують чисте ринкове саморегулювання і абсолютне державне втручання. Головна проблема – оптимальний перерозподіл сфер впливу між державними і недержавними суб'єктами.

Розподіл функцій між центральними і місцевими суб'єктами спирається на державно-адміністративний поділ країни. У федераціях (США, Німеччина, Росія та ін.) органи влади управління штатів, земель, областей мають широкі повноваження. В унітарних державах (Україна) на містах діють органи місцевого самоврядування і представники центральної влади.

Визначимо основні методи державного регулювання економіки:

- прямі або адміністративні, пов'язані з дозволом або заборобою діяльності, обмеженням при здійсненні економічних функцій (ліцензія, державна реєстрація, обов'язковий продаж валютного виторгу та ін.);
- непрямі методи через податково-бюджетну, грошово-кредитну політику та інше (наприклад, валютна інтервенція силами НБУ для впливу на валютні курси).

Підкреслимо ключові форми державного втручання в економіку:

- 1) прогнозування, програмування і планування;
- 2) податково-бюджетна (фіскальна) політика;
- 3) грошово-кредитна (монетарна) політика;
- 4) цінова політика;
- 5) соціальна політика, зокрема по соціальному захисту населення;
- 6) антимонопольна і політика захисту конкуренції;
- 7) зовнішньоекономічна політика;
- 8) структурна, зокрема інвестиційна та інноваційна політика.

Фактор часу впливає на поведінку державних органів. Короткострокове втручання має, як правило, адміністративний характер. Довгостроковий вплив спирається на непрямі заходи.

II. *Фіскальна політика* — це політика, направлена на регулювання сукупного попиту і реального національного доходу за допомогою державних витрат, трансфертних виплат і оподатковування з метою впливу на соціально-економічний розвиток.

Складовими частинами фіскальної політики держави є:

- *дискреційна політика*, що полягає у свідомому регулюванні державою витрат державного бюджету і розмірів оподаткування;
- *недискреційна політика* (політика автоматичних стабілізаторів), що регулює доходи і витрати незалежно від оперативних дій держави.

Дискреційна фіскальна політика поділяється:

- на *стимулюючу*, що збільшує сукупний попит за допомогою зростання державних витрат і зниження податків;
- *обмежувальну*, що стримує сукупний попит за допомогою зниження державних витрат і підвищення податків.

Залежність доходів держави від рівня податків неоднозначна. У довгостроковому періоді вона описується так званою *кривою Лаффера* (рис. 3.8).

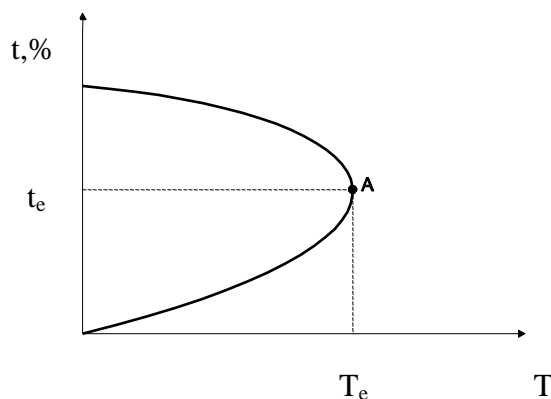


Рис. 3.8 – Крива Лаффера

Крива Лаффера описує залежність доходів держави від рівня податків, згідно з якою обсяг податкових надходжень залежить від середньої ставки податку і величини доходу (ВВП). Якщо ставка оподаткування дорівнює 0%, держава не отримує податків. Підвищення ставки податку від 0% до певного рівня t_0 супроводжується збільшенням податкових надходжень до бюджету. Але подальше збільшення податкового навантаження шляхом підвищення сумарної ставки податків пригнічує виробництво і викликає скорочення сукупних доходів і витрат — джерела податків, або податкової бази. Підвищення ставки податку до 100% в довгостроковому періоді супроводжується скороченням податкових надходжень

Автоматичні (вмонтовані) стабілізатори — це механізми ринкової економіки, що не залежать від держави і згладжують спади і підйоми в економіці без проведення спеціальної економічної політики. Такими стабілізаторами є податкові надходження і трансфертні платежі.

Розмір податкових надходжень як автоматичний стабілізатор у періоди підйому збільшується, а в періоди спаду — зменшується (але знижується більш плавно, ніж одержувані прибутки).

Розмір соціальних виплат при підйомі скорочується, оскільки зменшується кількість безробітних і малозабезпечених, що зменшує і соціальні виплати держави.

При проведенні фіскальної політики виникає і низка проблем.

1. *Часовий лаг розпізнавання.* Він належить до того проміжку часу, котрий проходить між початком спаду чи інфляції і тим моментом, коли приходить усвідомлення того факту, що вони мають місце.

2. *Адміністративна затримка.* Колеса демократичного уряду часто крутяться досить повільно. Звичайно проходить значний проміжок часу від того моменту, коли визнається необхідність вживання фіскальних заходів, до того моменту, коли заходи будуть насправді вжито. Скажімо, Верховна Рада України вимагає так багато часу для коректування фіскальної політики, що економічна ситуація в цей час повністю цілком змінюється і передбачені заходи стають досить часто вже недоцільними. Слід також мати на увазі, що фіскальна політика формується на політичній арені і це значною мірою ускладнює її використання для цілей стабілізації економіки.

3. *Функціональне запізнювання.* При проведенні фіскальної політики має місце часовий лаг між тим моментом, коли парламент приймає рішення про фіскальні заходи, і часом, коли ці заходи почнуть впливати на виробництво, зайнятість чи рівень цін. Через виникнення проблем подібного роду дискреційна фіскальна політика орієнтується, в основному, на зміни податків.

4. *Пристрасть до стимулюючих заходів.* Дефіцити держбюджету мають тенденцію бути політично привабливими, а бюджетні надлишки сприймаються в політичному плані дуже болісно. Чому? Скорочення податків дуже популярні в політичному плані. Так само популярні прирости державних витрат, особливо якщо виборчі округи конкретних політиків одержують від цього вигравш.

5. *Ефект витиснення.* Сутність ефекту витиснення полягає в тому, що стимулююча (дефіцитна) фіскальна політика буде у тенденції вести до

зростання процентних ставок і скорочення інвестиційних витрат, таким чином послабляючи або повністю підриваючи стимулюючий ефект фіскальної політики.

Щоб забезпечити певну стабільність фіскальної політики і зменшити вплив політичного бізнес-циклу та некомпетентних рішень на її проведення, економісти пропонують дотримуватися «твердого курсу» фіскальної політики відповідно з правилом «збалансованого бюджету». Згідно з цим правилом, державний бюджет має збалансовуватися або щорічно, або в довгостроковому періоді. Але проведення «твердого курсу» фіскальної політики не завжди є ефективним. Так, направленість фіскальної політики на щорічне збалансування бюджету зменшує ступінь «автоматичної» стабільності економіки, призводить до частих коливань податкових ставок, які зменшують інвестиційну активність, а також перерозподіляє поточні доходи економічних агентів на користь майбутніх поколінь.

З погляду на стабілізацію економіки, *ефективнішим є збалансування державного бюджету в довгостроковому періоді*, яке може відбуватися на циклічній або на функціональній основі. Така політика дозволяє підтримувати економічну стабільність не лише за рахунок дії «автоматичних» стабілізаторів, а й за допомогою «згладжування податків», тобто утримання їх на постійному рівні з метою зменшення негативного впливу податків на економічні стимули.

III. Сукупність заходів, за допомогою яких здійснюється вплив на стан кредиту і грошового обігу з метою регулювання господарської кон'юнктури, має назву *грошово-кредитної, або монетарної політики*.

Вихідним пунктом розробки і впровадження грошово-кредитної політики є те, що регулюючи за допомогою певних засобів кількість грошей в обігу, можна впливати на обсяг ВВП.

Цілі грошово-кредитної політики можна розділити на *кінцеві* (економічне зростання, повна зайнятість, стабільність цін, життєздатний платіжний баланс) та *проміжні* (процентна ставка, грошова маса, валютний курс).

Існує два види грошово-кредитної політики:

1. Політика, що спрямована на обмеження пропозиції грошей для зниження сукупних витрат і стримування інфляційного тиску в економіці, має назву *стримуючої монетарної політики або політики, дорогих грошей*;

2. Політика, що спрямована на збільшення пропозиції грошей для стимулювання сукупних витрат і зайнятості має назву *стимулюючої монетарної політики, або політики дешевих грошей*.

Грошово-кредитна політика проводиться Центральним банком країни (в Україні – Національним банком України) за допомогою певних кредитно-грошових інструментів прямого та непрямого впливу, які направлені на регулювання грошової маси.

До *прямих інструментів* грошово-кредитної політики належать: ліміти кредитування для окремих банків; пряме регулювання процентної ставки; ліміти на обсяг чи вартість кредитів, що надаються окремим галузям.

До непрямих інструментів регулювання пропозиції грошей належать:

1. *Операції на відкритому ринку* — це купівля центральним банком державних цінних паперів на фінансових ринках і продаж їх комерційним банкам, фірмам та населенню, спрямована на зміну розміру або структури резервів комерційних банків і, таким чином, на регулювання пропозиції грошей.

2. *Облікова процентна ставка* — це ставка процента, під яку центральний банк кредитує комерційні банки. Ринок, на якому центральний банк надає позики комерційним банкам під оголошену облікову ставку, має назву *дисконтне вікно*.

3. *Зміна вимог до рівня обов'язкових резервів депозитних інститутів* — величини відсотку від депозитів комерційних банків, які вони обов'язково мають тримати на своїх резервних рахунках у центральному банку.

Грошово-кредитна політика також може бути гнучкою, жорсткою і проміжною. *Гнучка грошово-кредитна політика* — це політика центрального банку, за якої проміжною ціллю є фіксація або підтримка процентних ставок на певному рівні.

Жорстка грошово-кредитна політика спрямована на фіксацію або підтримку стабільного обсягу грошової маси в економіці.

Проміжному типу грошово-кредитної політики відповідає наступна модель пропозиції грошей: при зміні попиту на гроші пропозиція грошей змінюється, але в обсязі, недостатньому для підтримки процентних ставок на фіксованому рівні. Тобто зростання попиту на гроші супроводжується зростанням і пропозиції грошей, і ставки процента.

У *класичній моделі* фінансовій політиці відведена другорядна роль у порівнянні з монетарною, тому що фінансові заходи викликають ефект витиснення і сприяють підвищенню рівня інфляції, що значно знижує їхній стимулюючий ефект.

У *кейнсіанській моделі* монетарна політика розглядається як вторинна відносно фінансової, тому що в кредитно-грошовій політиці дуже складний передавальний механізм.

Складність проведення грошово-кредитної політики пов'язана з багатьма труднощами практичного характеру. До них належать:

- а) тимчасові лаги фінансової та монетарної політики;
- б) недосконалість економічної інформації;
- в) мінливість економічних чекань;
- г) неоднозначність історичних аналогій.

Тема 1.3.5 Зовнішньоекономічні зв'язки

I. Суть і структура світового господарства.

II. Форми міжнародних економічних відносин.

III. Сутність і класифікація глобальних проблем.

VI. Глобалізація та її сучасні проблеми.

I. Термін «світове господарство» спирається на загальні й специфічні економічні категорії. До загальних належать сім'я та її домашнє господарство;

держава та її економічна політика; товарно-грошові відносини; власність; виробництво у широкому значенні.

Специфічними є інтернаціоналізація, інтеграція, транснаціоналізація, глобалізація та інші категорії, які ми розглядатиме пізніше.

Світове господарство пройшло у розвитку три основні етапи:

1) з кінця XIX до початку 20-х років XX ст., коли завершився територіальний поділ світу на метрополії, колонії та інші держави, а також почалося формування двох світових соціально-економічних систем – ринкової та командно-адміністративної;

2) з початку 20-х до початку 90-х років XX ст., коли змагання двох світових систем закінчилося поразкою командно-адміністративної системи, а також була зруйнована колоніальна система, зросла ринкова цілісність країн і одночасно поширилася прірва між багатими й бідними державами;

3) з початку 90-х років XX ст. до нашого часу, коли провідну роль грають транснаціоналізація і глобалізація на підставі нового етапу НТР, розвиток інтернаціоналізації та економічної інтеграції.

Транснаціоналізація – процес подолання національних кордонів економічними суб'єктами зі створенням транснаціональних і багатонаціональних компаній та банків (відповідно ТНК, МНК, ТНБ і МНБ) з великою кількістю іноземних філій.

Глобалізація – це сучасний процес бурхливого поєднання усіх сторін суспільного життя, насамперед економічного з домінуванням загальносвітових закономірностей над національними.

Інтернаціоналізація – постійний процес підвищення ролі світогосподарських показників розвитку порівняно з національними.

Міжнародна економічна інтеграція – це процес тісного зближення господарських механізмів країн впритул до створення міждержавних об'єднань з наднаціональними органами.

Світове господарство є складною системою з трьома головними підсистемами:

- соціально-економічною;
- організаційно-економічною (інституціональною);
- функціональною.

Соціально-економічна підсистема являє собою співіснування наступних груп країн:

- з розвинутою ринковою економікою;
- що розвиваються;
- перехідних до ринкової економіки.

Критеріями визначення елементів указаної підсистеми є:

- розвиток продуктивних сил і ринкових форм;
- особливості єдності різних укладів;
- специфіка державного регулювання економіки.

Організаційно-економічна, або інституціональна підсистема включає:

1. *Економічні організації системи ООН*, зокрема:

1) ЕКОСОР (економічна і соціальна рада) як координатор соціально-економічної діяльності ООН та її спеціалізованих органів;

2) територіальні установи (ЄЕК – Європейська економічна комісія, ЕСКАТО – економічна і соціальна комісія для Азії та Тихого океану та ін.);

3) спеціалізовані й галузеві установи (ЮНІДО – ООН з промислового розвитку; ЮНКТАД – конференція ООН з торгівлі й розвитку; ЮНЕСКО – ООН з питань освіти, науки та культури; Статистична комісія ООН, МТП (Міжнародна торгова палата), МОП (Міжнародна організація праці), МОС (Міжнародна організація з питань стандартизації) та ін.);

4) міжнародні фінансово-кредитні установи – МВФ, Світовий банк.

2. *Регіональні інтеграційні угруповання*, зокрема:

– Європейський Союз (ЄС) у складі 27 членів: Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Великобританія, Данія, Ірландія, Греція, Іспанія, Португалія, Швеція, Фінляндія, Австрія, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Мальта, Кіпр, Естонія, Латвія, Литва, Румунія і Болгарія;

– Європейська Асоціація Вільної Торгівлі (ЄАВТ) у складі Швейцарії, Норвегії, Ісландії, Ліхтенштейну;

– Північноамериканська Асоціація Вільної Торгівлі (НАФТА) у складі Канади, США і Мексики;

– організація азійсько-тихоокеанського економічного співробітництва АТЕС;

– Економічний Союз країн Співдружності Незалежних Держав (СНД) у складі України, Росії, Білорусі, Молдови, Грузії, Азербайджану, Вірменії, Туркменії, Казахстану, Киргизії, Таджикистану, Узбекистану;

– ГУАМ – Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова.

3. *Міжнародні галузеві організації*, наприклад СОТ, Міжнародна торговельна палата (МТП) та ін.

4. *Координаційні організації* – G– 8 (група 8 провідних країн світу), ОЕСР (Організація економічного співробітництва і розвитку).

Функціональна підсистема світового господарства представлена формами міжнародних економічних відносин (МЕВ).

II. МЕВ – сукупність виробничих відносин на міжнародному рівні, яка формується за трьома головними чинниками:

– розвиток продуктивних сил і світової інфраструктури;

– національні виробничі відносини кожної країни;

– неекономічні особливості, насамперед політичні моменти.

Розвиток МЕВ спирається на розв'язання суперечностей, зокрема, наступних головних:

– між національними й міжнародними інтересами;

– між інтеграцією країн і нерівномірністю їх розвитку, наприклад, курс України на вступ до ЄС обмежений суттєвою невідповідністю так званім Копенгагенським критеріям, тоді як Польща з 1 травня 2004 року стала повним членом організації;

– між зростанням потреб і забезпеченістю країн власними виробничими ресурсами, наприклад висока залежність української промисловості від імпорту енергоносіїв із Росії;

– між позитивними й негативними чинниками світового ринку, наприклад світові ціни, з одного боку, є орієнтиром для національних, з іншого боку, коливання світових цін можуть дестабілізувати стан рівноваги в країні;

– між посиленням різноманіття відносин і поглибленням прірви в соціально-економічному розвитку країн “Півночі” й “Півдня”.

Визначимо основні форми МЄВ:

- традиційні, пов’язані з міжнародною торгівлею кінцевими товарами;
- перехідні до стратегічних як обмін чинниками виробництва, зокрема міграція робочої сили та капіталу, науково-технічне співробітництво;
- стратегічні як комплекс постійних спеціалізованих і коопераційних заходів у внутрішньофірмових відносинах ТНК;
- синтезовані як особливості регіональної інтеграції країн;
- специфічні, які поєднують економічні й неекономічні моменти, наприклад міжнародний туризм, спортивні, культурні та рекреаційні контакти.

Проаналізуємо зазначені форми окремо.

Зовнішня торгівля спирається на наступні ключові категорії:

- експорт як вивезення товарів за межі митної території країни;
- імпорт як ввезення товарів через митний кордон;
- торговельний баланс або його сальдо, тобто різниця між експортом та імпортом, причому кажуть про позитивне і негативне сальдо;
- зовнішньоторговельний оборот як сума цифр ввезення і вивезення;
- експортна та імпортна квота як окремі відношення відповідно експорту та імпорту до обсягу ВВП;
- експортний потенціал як різниця між ВВП і сумою внутрішніх потреб країни;
- протекціонізм – державна політика стимулювання національного експорту і стримування імпорту;
- вільна торгівля (фритредерство) – політика держави з її мінімальним втручанням в МЄВ;
- лібералізація торгівлі як сукупність заходів щодо послаблення державного регулювання;
- тарифні обмеження в торгівлі як використання мита, тобто прямих надбавок до ціни товару;
- нетарифні обмеження, тобто непрямі форми впливу на обсяг і ціну товару, який перетинає державний кордон (квоти, ліцензії, технічні обмеження, тобто стандарти, норми, інші обов’язкові вимоги та ін.).

Важливими теоретичними моделями зовнішньої торгівлі були наступні:

- меркантилізм (XVI-XVIII ст.) із обґрунтуванням протекціонізму і завжди позитивного платіжного балансу;
- теорія абсолютних переваг А. Сміта;
- теорія порівняльних переваг Д. Рікардо та ін.

Міграція капіталів, або їх імпорту і експорту має наступні головні форми:

- прямі інвестиції з отриманням контролю над об'єктом інвестування;
- портфельні інвестиції, як правило, у вигляді цінних паперів без права контролю;
- підприємницький капітал з вкладенням безпосередньо у виробничі об'єкти;
- позичковий капітал з кредитною формою експорту або імпорту коштів.

Іноземне інвестування стимулюється наступними головними передумовами:

- політична й економічна стабільність;
- достатній науково-технічний рівень;
- стала і приваблива законодавча, податкова та організаційна база;
- використання пільгових режимів, зокрема:

1) спеціальні (вільні) економічні зони та території пріоритетного розвитку;

2) офшорні зони, тобто території з пільговим режимом реєстрації, сплати податків та інших моментів.

Міжнародна міграція робочої сили – це переміщення працездатного населення через державні кордони в наступних основних формах:

- еміграція, тобто виїзд із країни на інше місце мешкання;
- імміграція, тобто в'їзд до країни для постійного мешкання;
- рееміграція як повернення до країни колишніх емігрантів;
- маятникова і сезонна міграція;
- «відплив умів», або «відплив мозків», тобто виїзд інтелектуальної еліти країни;
- вимушена міграція, пов'язана з біженцями та особами, які переслідуються на батьківщині за політичними мотивами та шукають політичного притулку.

Регіональна економічна інтеграція проходить наступні основні етапи:

- зона вільної торгівлі з ліквідацією тарифних і нетарифних обмежень між країнами;
- митний союз, коли встановлюються єдині обмеження в торгівлі з третіми країнами;
- спільний ринок товарів, капіталів і робочої сили з відсутністю національних бар'єрів на шляху товарів і чинників виробництва;
- економічна спільнота з широким узгодженням економічної політики країн-членів і створення наднаціональних органів, наприклад Європейського парламенту в ЄС;
- економічний союз при впровадженні єдиної валюти, загальних правил митного і прикордонного режимів, поширення пріоритетних прав наднаціональних органів;
- політичний союз із утворенням нового державного об'єднання у вигляді федерації або конфедерації.

Статистичним звітом усієї сукупності МЕВ країни виступає *платіжний баланс*. Він порівнює річні фактичні платежі, які отримує держава з-за кордону, і платежі, що сплачує дана держава своїм іноземним партнерам. Різниця між надходженнями і переказами за кордон має назву *сальдо платіжного балансу*.

Сальдо платіжного балансу може мати три види стану:

- нульове (збалансоване) при збігу надходжень і платежів за кордон;
- позитивне при перевазі зовнішніх надходжень до держави;
- негативне (від’ємне) при перевищенні зовнішніх платежів.

Стандартний платіжний баланс має два розділи:

1) рахунки поточних операцій, зокрема:

а) торговельний баланс, тобто різниця між експортом та імпортом товарів, що дозволяє відрізнити нульове, позитивне і від’ємне сальдо зазначеного балансу;

б) баланс послуг;

в) баланс доходів;

г) баланс поточних трансфертів.

Пункти б), в), г) об’єднує термін “невидимі операції”.

2) рахунки операцій із капіталом і фінансові операції, зокрема стаття “помилки й пропуски”.

Якщо платіжний баланс спирається на щорічні дані, то *розрахунковий баланс* додає до платіжного цифри вимог і зобов’язань країни за попередні роки.

Для подолання дефіциту платіжного балансу використовують іноземні запозичення, золотовалютні резерви, заходи валютно-фінансової політики. Але найбільш надійним кроком є збалансований розвиток національної економіки.

III. Розвиток світового господарства зіштовхнувся із загостренням так званих глобальних проблем, які мають і економічне вимірювання.

Глобалістика – це особлива галузь науки про загальні, планетарні проблеми розвитку людства.

Зазначені проблеми підрозділяються на три групи:

1) проблеми взаємодій людини й природи, зокрема:

- екологічна;
- продовольча;
- обмеженості ресурсів і оволодіння ресурсами космічного простору і Світового океану;

2) проблеми суспільних взаємодій, зокрема:

- збереження миру, заборона зброї масового знищення і скорочення гонки озброєнь;
- подолання зростаючої прірви в рівні життя між розвинутими країнами так званого “золотого мільярду” і країнами, що розвиваються;
- боротьба з міжнародним тероризмом і організованою злочинністю “без кордонів”;

3) проблеми розвитку людини та її майбутнього, зокрема:

- боротьба з епідеміями та небезпечними захворюваннями (СНІД, туберкульоз та ін.);

– боротьба з наркоманією, палінням, алкоголізмом, торгівлею людьми та ін.

Усі глобальні проблеми породжують нестачу коштів для прогресу людства, ведуть до деградації довкілля і самої людини.

VI. Категорія “глобалізація” похідна від латинського слова “globus” – куля. Найближчим синонімом глобального є планетарний, тому йдеться про складний системний процес, який охоплює всі сторони суспільного життя планети.

Економічна глобалізація є ключовою складовою суспільної глобалізації та одночасно останнім, сучасним етапом розвитку процесу інтернаціоналізації господарського життя.

Визначимо головні риси економічної глобалізації:

- 1) зростання відкритості економіки країн;
- 2) регіоналізація і поширення міжнародної економічної інтеграції;
- 3) випереджаючий розвиток світового фінансового ринку і фінансових операцій;
- 4) зростання ролі міжнародних організацій;
- 5) значне розширення ролі ТНК і БНК із диверсифікацією їх діяльності; одночасно типовими стали процеси злиття, тобто укрупнення раніше окремих компаній;
- 6) використання глобальних ресурсних джерел, що дозволяє підвищити ефективність виробництва, зокрема із здійсненням ресурсозбереження;
- 7) значне підвищення міжнародної мобільності робочої сили та ін.

Існують декілька підходів до визначення етапів розвитку економічної глобалізації. Перший підхід підкреслює постійність і поступовість розвитку глобалізації економічного життя з визначенням наступних етапів:

- 1) зі стародавніх часів до великих географічних відкриттів із обмеженими, локальними міждержавними відносинами;
- 2) з початку великих географічних відкриттів до середини XIX століття при повільному прогресуванні й формуванні світового ринку; саме на даному етапі виникли та успішно діяли прообрази сучасних ТНК – Вест-Індська та Ост-Індська компанії;
- 3) із середини XIX ст. до 80-х років XX ст. при структурній глобалізації, що пов’язувалася з економічним і територіальним переділом світу та боротьбою протилежних соціально-економічних систем;
- 4) з кінця 80-х років XX ст. до нашого часу.

Другий підхід вважає початком економічної глобалізації останню чверть XX ст. на підставі початку нового етапу НТР і переходу до постіндустріальних засад розвитку.

Розвиток процесу глобалізації супроводжується суперечливими наслідками. З одного боку, розширюються можливості окремих країн щодо використання оптимального співвідношення різноманітних ресурсів. З іншого – загострюється конкурентна боротьба і поширюється прірва в рівні розвитку країн і регіонів.

Визначимо ключові суперечності глобалізаційного процесу.

1. Галузеві диспропорції, коли перевагу отримують обробна промисловість і сфера послуг з одночасною деградацією сільського господарства, вугільної промисловості та ін.

2. Територіальні диспропорції з поширенням розриву в економічному і соціальному розвитку країн і цілих регіонів.

3. Так звана “деіндустріалізація”, коли, з позитивного боку, зростає питома вага сфери послуг, енергозбереження та екологічності виробництва, а з негативного – спостерігається повернення до патріархальних, доіндустріальних форм виробництва внаслідок неконкурентоспроможності суб’єктів окремих країн.

4. Відрив фінансових потоків від реальних потреб розвитку виробництва, що веде до зростання кризи заборгованості, насамперед, країн, що розвиваються, при одночасному дефіциті необхідних інвестицій.

5. Зростання організованої злочинності, зокрема світового тероризму, який спирається на транснаціональні ресурсні потоки. Крім того, виникають рухи протесту проти проявів глобалізації (заходи антиглобалістів).

6. Розвиток масової культури, що сприяє взаємозбагаченню культур, але одночасно завдає шкоди національним мовам і культурним цінностям окремих країн і регіонів.

7. Традиційні євроатлантичні цінності не завжди відповідають уподобанням представників окремих країн, конфесій та етнічних груп, що провокує прояви націоналізму, ксенофобії, релігійного фундаменталізму.

Україна є учасником сучасних глобалізаційних процесів. Це полягає в наступному:

- наявність дипломатичних і, відповідно, економічних відносин більш ніж з 190 країнами світу;

- членство в багатьох міжнародних організаціях, насамперед системи ООН, намір вступити і до ЄС;

- зростання відкритості економіки, наприклад, показник експортної квоти перевищив 50%;

- високі місця в міжнародній торгівлі озброєннями, аерокосмічною технікою, продукцією чорної металургії;

- як транзитна держава Україна забезпечує значні потоки товарів і послуг через власну територію; одночасно здійснюються заходи щодо диверсифікації, насамперед, енергетичних постачань (нафтопровід “Одеса–Броди”);

- підвищується використання національними господарськими суб’єктами міжнародних телекомунікаційних мереж;

- поширюється участь у русі міжнародних інвестицій, на світових ринках цінних паперів;

- участь у багатьох міжнародних політичних, культурних, спортивних, гуманітарних подіях, що забезпечує прямий економічний ефект (надходження до бюджету, розширення бази оподаткування, залучення інвестицій у виробничі й соціальні проекти та ін.).

Головними ризиками економічної глобалізації для нашої держави є:

- суперечлива залежність від коливань світової ринкової кон'юнктури;
- небезпека неефективності підприємств, які не здатні конкурувати з іноземними постачальниками;
- економічні втрати від виконання статутних вимог деяких міжнародних організацій;
- небезпека міжнародного тероризму, нелегальної міграції, контрабанди заборонених товарів та інших наслідків лібералізації прикордонного і митного режимів;
- негативний вплив масової культури на національні культурні цінності;
- додаткові проблеми, пов'язані з глобальними проблемами людства.

Список джерел

1. Базилевич В. Д. Економічна теорія: політекономія / за ред. В. Д. Базилевича – К.: Вища школа, 2008. – 581с.
2. В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Л. О. Баластрик Макроекономіка: підручник/; за ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2009. – 851 с. – (Класичний університетський підручник).
3. Воробйов Є. М. Економічна теорія в питаннях та відповідях / Є. М. Воробйов. – Х: РИФ, 2002. – 640 с.
4. Макроекономіка: навч. посібник / за ред. В. П. Решетило. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 295 с.
5. Мікроекономіка: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2007. – 677 с. – (Класичний університетський підручник).
6. Національна економіка: навч. посібник / за заг. ред. В. П. Решетило. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 386 с.
7. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: учебник для вузов / Р. М. Нуреев – 2-е изд.ізм. – М.: Норма, 2005. – 560 с.
8. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник/ відп. ред. Г. Н. Климко. – 5-те вид., випр. – К.: Знання-Прес, 2009. – 615 с.
9. Перехідна економіка: підручник / за ред. В. М. Гейця. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.
10. Політична економія: навч. посібник / за ред. К. Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2005. – 508 с.
11. Програма і робоча програма з дисципліни «Основи економічної теорії» (для студентів денної форми навчання напряму підготовки 6.170202 "Охорона праці") / Харк. нац. акад. міськ. госп-ва; уклад.: М. С. Наумов; – Х.: ХНАМГ, 2011. – 18 с.
12. Тарасевич Л. С. Макроэкономика / Л. С. Тарасевич. – М.: Юрайт-Издат, 2003. – 650 с.
13. Цифровий репозиторій ХНАМГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua>
14. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
15. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

16. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
17. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
18. Офіційний сайт Державної Комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua>
19. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
20. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ШЕКШУЄВ Олександр Анатолійович

Конспект лекцій

з дисципліни

«ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ»

*(для студентів 2 курсу денної форми навчання
напрямку підготовки 6.170202 «Охорона праці»)*

Відповідальний за випуск *І. А. Островський*

Редактор *Ю. А. Кригіна*

Комп'ютерне верстання *І. В. Волосожарова*

План 2012, поз.212 Л

Підп. до друку 11.06.2012 р.

Друк на ризографі.

Тираж 50 пр.

Формат 60×84/16

Ум. друк. арк. 5,1

Зам. №

Видавець і виготовлювач:

Харківська національна академія міського господарства,
вул. Революції, 12, Харків, 61002

Електронна адреса: rektorat@ksame.kharkov.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 4064 від 12.05.2011 р.